

Ричард Б. Брук

**СКОРОСТЬ 2М,
ОТ КОТОРОЙ ВОЛОСЫ
ВСТАЮТ ДЫБОМ**

Искусство видения будущего
и самомотивации

СКОРОСТЬ 2М (М - число Маха): в механике жидкостей и газов - соотношение скорости жидкостей и газов к скорости распространения в них звука. Получило название в честь австрийского физика и философа Эрнеста Маха (1838-1916). При перемещении объекта в газообразной среде, например, самолета в полете, число Маха равно скорости движения объекта в указанной среде, деленной на скорость распространения звука в этой среде. Числа Маха меньше единицы соответствуют дозвуковому потоку, а больше единицы - сверхзвуковому потоку.

ВОЛОСЫ ДЫБОМ: Что же касается названия данной книги «Скорость 2М, от которой волосы встают дыбом», то оно означает такой образ жизни, когда человек полностью занят активной деятельностью, т.е. он или она испытывают поднятие цилиндрических пигментных волосков, произрастающих из эпидермической области черепа, расположенной между ушей надо лбом, и проходящей назад к шее, плечам и вниз по направлению к спине в зависимости от общей длины самих волос.

Джон Мильтон Фогг

Джон, благодарю Вас за объяснение сущности названия данной книги.

Ричард Брук

Предисловие

Может быть Вы такой же, каким я был когда-то: находитесь между состоянием небольшого смущения и полного невежества в вопросе о том, чего хотите добиться в своей жизни и как это сделать. Я действительно хотел преуспеть, хотел, чтобы меня уважали, быть уверенным в себе и жить весело. Но я не знал, как этого всего добиться.

Правила, как сделать это, для меня не срабатывали. Мне давали советы, как добиться высоких чинов, как закончить колледж, как заняться семейным бизнесом и сделать карьеру.

Но мне повезло столкнуться с людьми, которые предложили мне другие сильные варианты. Я имел счастье прислушаться к ним, и... результаты были ошеломляющими.

Я и раньше слышал об этих вещах, но однажды наступил момент, когда я их понял. Надеюсь, что Вы, ознакомившись с приведенными здесь секретами, также это поймете, и Вам останется только придерживаться этих советов.

Ричард Брук

Глава 1.

История моей жизни

Когда мне было четыре года, я украл в магазине Реда солнцезащитные очки. Мать спросила меня, где я их взял, и я сказал ей правду. Она заставила меня отнести их назад и извиниться перед Редом. Я был полностью унижен и решил, что говорить правду больно и неумно.

В пятом классе девочка, которая мне нравилась, сидела со мной в кино. Мы держались за руки. А на следующий день она «продала меня». Я решил, что не настолько хорош для девочек, которые мне нравятся.

В шестом классе мы переехали из деревни в город. Нахальные ребята (те, которые нравятся всем девочкам) были одеты здесь в голубые вельветовые брюки фирмы Ливайс, а я все еще носил джинсы К.Март с заплатками на обоих коленях. Я попросил мать купить мне брюки Ливайс, но она ответила «нет» или «не сейчас». Я решил, что сам себе буду покупать модную одежду и всегда буду нахальным.

Как и миллионы других детей моего возраста, я привык справляться с жизнью так, как я ее воспринимал. В результате нескольких безобидных повседневных обстоятельств я создал себе систему убеждений и поведения, согласно этим моим убеждениям. Меня вряд ли можно было отнести к личностям, способным побеждать. У меня слабо было развито чувство собственного достоинства и я постоянно был подвержен постороннему влиянию, а из-за тех злополучных очков стал еще и неисправимым лгуном. Я много думал о тех прошлых событиях. Почему я это делал, я понятия не имею. Дело в том, что мое творческое детское объяснение тех обстоятельств стало для меня истиной - истиной, которая могла бы сопровождать всю мою оставшуюся жизнь.

Закончив среднюю школу (и здесь не обошлось без обмана Стана Каллана на выпускном экзамене по гражданскому праву), я начал свою трудовую деятельность на газонасосной станции Пирсоне Арко в городе Мерседес, штат Калифорния, которая была расположена на углу Г-стрит и Олив. Я и жил на этой станции в своем полевом пикапе вместе с Чинуком, моим любимым, но несносным псом. В конце концов, когда я две ночи подряд забыл закрыть входные ворота на станцию и меня уволили, мое честолюбие привело меня на фермы Фостера - крупнейшую птицеобрабатывающую фабрику в мире. Я выполнял работу, получая 3 доллара 5 центов в час, в которые входили пособия, надбавки за трудовой стаж, отпускные и, самое главное,

выходное пособие. Я просто «прыгал от радости». В мои обязанности входило разделять тушки цыплят по мере того, как они поступали ко мне по конвейеру... миллионы... миллиарды цыплят. Этим я занимался по 450-530 минут в день. Люди, работающие на производстве, считают свою жизнь минутами.

Хотя я трудился усердно, разумно и честолюбиво, но существовали некоторые особенности моей личности, которые сдерживали меня. Я плохо относился к большинству людей. Я не любил, когда кто-то, менее сведущий, чем я, указывал мне, что и как делать. Я прокладывал себе дорогу, обучая других, как нужно разделять цыплят. Однако долго это не могло продолжаться - моя энергичная личность этого бы не выдержала. И я просто сказал своему начальнику Вейну, чтобы он шел ко всем чертям. И сказано это было в присутствии его начальника мистера Хойта. Этого было достаточно, чтобы вернуть меня назад на конвейер.

Невзирая на это, я любил птицефабрику и до сих пор люблю людей, с которыми работал. В то время я был уверен, что проведу свои следующие 40 лет жизни там, на фабрике, продвигаясь по службе (т.е. добиваясь ВЛАСТИ), пользуясь отпуском (т.е. предаваясь РАЗВЛЕЧЕНИЯМ) и отсчитывая время ухода на пенсию (т.е. время, когда я обрету СВОБОДУ). Я думал, что режу не цыплят, а свою жизнь и действительно был уверен, что буду там работать и сегодня.

Было это в 1977 году.

А было мне тогда 22 года.

Окончание моей истории

То, что вам предстоит прочитать, может показаться Вам высокомерным. Однако это правда, и необходимо отметить следующее:

- Свой первый миллион долларов я заработал, когда мне не было еще и 30, а я уже дошел до верхнего уровня лидера в фирме Сетевого Маркетинга с оборотом 60 миллионов долларов, объединяющей в своих рядах более 200 тысяч дистрибьюторов. В 31 год я стал исполняющим вице-президентом.

- В возрасте 33 лет я принял предложение «поднять на ноги» фирму Сетевого Маркетинга (Oxyfresh Worldwide, Inc.). Когда я пришел в эту фирму, она была в «мертвом штопоре» и находилась на грани банкротства. Долг ее составлял почти миллион долларов, наличные деньги, активы и кредиты отсутствовали. Дееспособный штат сотрудников и мой помощник Ренди Андерсон помогли вывести фирму на ведущие роли в нашем бизнесе. За прошедшие десять лет своей деятельности фирма ежегодно добивалась рекордных результатов.

- В марте 1992 года, когда мне было 37 лет, журнал «Успех»

(SUCCESS) поместил на своей обложке мою фотографию и нашу фирму. Он назвал нас «Творцами Миллионеров» и опубликовал очерк о том, как люди, с которыми мы работаем и которых обучаем, создают «империи за одну ночь». Так и есть, они это сделали..., но не «за одну ночь». Многие из наших ведущих лидеров создали бизнес, стоимость которого превышает 1 млн. долларов. Некоторые из них стали мультимиллионерами. После этого журнал «Успех» посвятил нашей фирме Oxyfresh еще три статьи.

- В 1993 году редакция Стерлинг и Стоун Пабблишинг (Sterling & Stone Publishing) обратилась ко мне с просьбой выступить в соавторстве книги под названием «Новые предприниматели-мечтатели XXI Века».

- В 1994 году я был номинирован на звание «Предприниматель года» журнала «Успех».

- В 1995 году фирме Oxyfresh были посвящены телепередачи на телеканалах компаний NBC («Тема дня»), ABC («20/20») и CBS («Доброе утро, Америка»).

По крайней мере, дважды я побывал в каждом штате нашей страны и объездил множество зарубежных государств от Бразилии до Малайзии, выступал со специальными лекциями перед громадными аудиториями, насчитывающими сотни, а иногда и тысячи человек.

- В настоящее время, когда мне 42 года, я являюсь основным владельцем частной фирмы Oxyfresh Worldwide, Inc. с многомиллионным ежемесячным оборотом, занимающейся бизнесом по всему миру. К 2000 году наша фирма увеличит свой капитал до 100 миллионов долларов.

Бог наградил меня сказочными друзьями, со многими из которых мы дружим еще с детства (10-20 из нас ежегодно проводили 10 дней вместе в компании, которую называем «Встречей Друзей») (Bud's Basil). Я женат на женщине своей мечты и воображения, которую зовут Ришон, и с которой через несколько лет мы создадим семейную жизнь нашей мечты.

Я надеюсь, что теперь Вы попытаетесь узнать: «Что же все-таки произошло?»

А произошло вот что...

Я изменился. Я поменял образ своих мыслей. Я отказался от людей, которые меня раньше окружали, я поменял свои взгляды и отказался от своих прежних привычек. Я поменял свое отношение к личности и свою одежду. Я по-другому стал относиться к себе и к окружающим. Я поменял круг своего чтения, передачи по телевизору, которые смотрел раньше, и по-другому стал относиться к тому, что

мне говорили. Я поменял то, так глубоко вросшееся в меня корнями, заключение о том, кем я был и кем мог бы стать на самом деле. Это было нелегко сделать, но не труднее, чем принимать те неверные решения, что я делал ранее. Я просто решил стать другим и заниматься другими делами, а затем у меня вошло в привычку постоянно принимать новые решения до тех пор, пока они не закрепятся. А затем я их придерживался! И, в конце концов, все, что я делал, сработало.

В мае 1977 года, когда я все еще работал на птицефабрике, один из моих лучших друзей Стив Спеллинг познакомил меня с благоприятной возможностью улучшить свое материальное положение и развиваться как личность. Идея получила название Сетевой Маркетинг. Фирма называлась Уолдвайд Продактс, Инк. (распространение продуктов по всему миру). По иронии судьбы именно Стив был тем парнем, который предложил мне работу на птицефабрике. Думаю, что он познакомил меня с этим новым делом, «поскольку ему было жаль меня.

Туда пошли еще несколько наших друзей: Дейв и Ден Остин и изумительный Джек Эккер, который, к сожалению, ушел из жизни. Хотя все они были прекрасные ребята, но занимались в основном сезонной работой на консервном заводе, выпускавшем соусы для рагу и спагетти. А поскольку у них не было высшего образования, то эта компания простых парней и думать не могла, что им доверят заниматься работой, связанной с деньгами. Нам сказали, что если мы будем выполнять установленный фирмой план, то сможем заработать за год более 60 тысяч долларов, - работая неполный рабочий день!

В 1977 году такие деньги за год могли заработать только следующие категории работающих:

- врачи или юристы;
- другие высококвалифицированные специалисты;
- лица, занимавшиеся преуспевающим бизнесом по протекции родителей;
- лица, унаследовавшие крупные состояния;
- или же те счастливики, которые благодаря своим связям имели высокооплачиваемую работу.

Я знал это точно.

Я также знал, что не принадлежу ни к одной из вышеперечисленных категорий, следовательно...

Я был уверен также, что никогда не смогу заработать 60 тысяч долларов, какую бы работу я ни выполнял.

Но, Боже, я хотел зарабатывать эти 60 тысяч долларов больше всего на свете! Поэтому, возникла проблема: я хотел чего-то такого, что не могло по всем моим соображениям даже случиться. Однако руководители этой фирмы не удивились моим сомнениям -они были готовы к этому. Как оказалось, это было обычным явлением. Вот

поэтому-то они организовывали и проводили интенсивные курсы обучения, целью которых и являлось развеять подобные сомнения.

Третьего и четвертого августа 1977 года все мы - я, мои друзья и 40 других человек сидели в гостинице Рамада в городе Бейкерсфилд, штат Калифорния, и слушали одного выступавшего за другим, которые часами внушали нам, что мы действительно можем заработать 60 тысяч долларов в год - без проблем, от чего мы вскакивали с наших мест и, разинув рты, садились назад.

А затем появился Курт Робб...

Курт поведал нам, как он когда-то работал на «Ма Белла» - на фабрике в Оклахоме, что, хотя он и испытывал чувство удовлетворения, но не мог добиться всего, чего хотел, а затем под настойчивыми требованиями своей жены Дженни он все-таки уволился с фабрики и пошел работать на фирму, занимавшуюся Сетевым Маркетингом, где уже работала его жена.

Он признался, что перед ним стояла такая же проблема, как и перед нами, - что он тоже хотел чего-то такого, во что не верил, что может его иметь. Дженни была уверена, что он может добиться чего угодно. Но Курт сказал нам, что не верил этому. Так они старались изо всех сил, берясь за все, что, по их мнению, могло бы наконец принести им успех. В конце концов, применив на практике то, чему он собирался учить нас, Курт переборол свои ограничения, навязанные самовнушением, и добился поразительного успеха. Теперь Курт и Дженни путешествовали по свету, помогая другим осуществить мечты, но при этом у них оставалось еще время на осуществление своих.

Что представляют собой «ограничения, навязанные самовнушением?»

Вас никогда не удивляло, как удается удерживать во время выступления в цирке слона, носящего 4500 фунтов (2000 кг), на тонкой небольшой веревке, привязанной только к одной из его громадных лодыжек?

Обычная тренировка.

Когда слон еще совсем маленький и весит всего несколько сотен фунтов (1 фунт = 453,6 г), дрессировщик привязывает к его лодыжке тяжелую стальную цепь. Как только слоненок пытается убежать, цепь дергает животное назад. Через некоторое время лодыжка у слоненка начинает кровоточить и болеть. Если он и дальше пытается дергать цепь, то испытывает все возрастающую боль.

Поэтому такая дрессировка слоненка не занимает много времени, поскольку он понимает, что дерганье цепи равносильно боли, которую он будет после этого испытывать. Со временем для удержания этого громадного создания будет достаточно привязать его обычной веревкой.

Зиг Заглар, гуру, обучающий положительному менталитету, рассказал нам, что блох также тренируют подобным образом. Блох

помещали в стеклянную банку и закрывали ее крышкой. Как только блохи пытались выпрыгнуть из банки, они постоянно ударялись головами о крышку.

Дрессировщик знает, когда его работа завершена. Блохи, ожидая удара о крышку, будут прыгать не выше, чем расположена крышка банки, несмотря на то, что им хочется выбраться на волю. Тогда крышку можно снимать. Блохи усвоили, что прыгать высоко - больно. Не похожи ли мы с Вами на этих блох?

На вершине своего успеха Курт Робб неожиданно и трагически погиб во время прибойя на Гавайях, где они вместе с Дженни отдыхали. Это был первый их отпуск, когда они не отказывали себе абсолютно ни в чем.

Методика Курта оставила глубокий отпечаток в моей жизни, в которой он сразу же занял подходящее место. Потом его не стало - да будет духом ему земля.

Эта книга посвящена Курту и Дженни Робб в честь их отношения к жизни, как к дару.

Пока Курт еще был жив и занимался моим обучением, я ни разу не применил на практике то, чему он меня учил. Я просто «учился», «работал» и «готовился». Когда я узнал о его гибели, я все бросил, чувствуя, что без него, всегда готового помочь, я ничего не смогу сделать. Некоторое время спустя я понял, что просто смалодушничал и тем самым оскорбил талант Курта. Я осознал, что смогу отдать дань уважения его таланту, если с этого момента стану источником знания для других. Я больше не мог «готовиться». Я должен применять то, чему он меня научил, и обучать этому других. В тот день моя жизнь драматическим образом изменилась - я принял решение стать источником знаний, как для себя, так и для других и сделать то, что я знал, может . быть сделано.

Итак, мы слушали.

Мы узнали, что существует система - «определенная проверенная методика», которая, как подчеркнул Курт, может дать любому все, что он пожелает. Это была простая система, которая уже применялась фактически на протяжении сотен веков и использовалась человеком для осуществления своих возможностей.

Для меня это прозвучало, как гром среди ясного неба. Это противоречило всем истинам, в которые я верил. Итак, думал я, если это истина, то почему же тогда не каждый знает ее?

Почему это не является обязательным предметом в наших школьных программах?

Как может алгебра (что бы она ни значила) быть более важна, чем это?

Курт учился вместе с неким Наполеоном Хиллом. Доктор Хилл является автором одной из важнейших и пользующихся успехом у читателей книг всех времен. По просьбе Эндрю Карнеги, магната

сталелитейной промышленности. Наполеон Хилл жил в домах 500 наиболее состоятельных людей Америки, которые добились всего самостоятельно. Он брал интервью у каждого из них, пытаясь определить, каким общим принципам они следовали, чтобы достичь успеха. В результате этих встреч доктор Хилл написал свой классический бестселлер под названием «Думай и богатей». Кроме того, он написал ряд статей под общим названием «Наука о личных достижениях».

Откровенно говоря, сотни книг, посвященных «росту и развитию личности», были написаны на основе принципов, изложенных в трудах Хилла. «Скорость 2М» - еще одна попытка автора этой книги изложить свое понимание данного чрезвычайно удивительного феномена.

Пять лет спустя я начал учиться у Лоу Тайса, основателя Тихоокеанского института в Сиэтле, штат Вашингтон. Методика обучения мистера Тайса оставила глубокий след на ранних трудах доктора Хилла. Благодаря мистеру Тайсу я понял, как обучать других тому, чему учили когда-то меня.

Хотя Наполеон Хилл уже ушел из жизни, а Курт Робб трагически погиб спустя девять месяцев после нашей встречи, оба этих человека являются примером того, как добиться независимости и преуспеть, основываясь на своих принципах. Их труд не пропал даром.

Никто из нас никогда уже больше не вернулся ни на консервный завод, ни на птицефабрику. После того уик-энда каждый из нас живет другой жизнью.

Джек Эккер страстно стремился к своей цели вместе с нами около пяти лет, поражая всех, с кем общался, своим дарованием расшевелить любого и поднять настроение, а также своей особой манерой игры в гольф. К великому сожалению он умер от рака. Ден Остин перенял у Джека это страстное стремление к осуществлению своей заветной мечты - снимать фильмы для промышленных целей. В этих фильмах снимался в основном его брат Дейв, который вместе со Стивом Сполдингом добился просто ошеломляющих успехов в Сетевом Маркетинге, являясь одним из самых высокооплачиваемых его участников в мире. За год он зарабатывает свыше миллиона долларов. Что же касается Стива, то он сейчас является одним из лучших (если не самым лучшим) специалистом в вопросах мотивации и подготовки работников Сетевого Маркетинга. Оба они передают свой опыт и знания десяткам тысяч.

В тот день в Бейкерсфилде произошло нечто волшебное. И я делюсь своим рассказом с Вами, надеясь, что Вы должным образом воспользуетесь теми возможностями, которые предлагает Вам Сетевой Маркетинг.

Если пяти парням, работавшим на фабрике в небольшом городке, удалось вырваться из рутины жизни и добиться таких

поразительных успехов, то это можете сделать и Вы.

Это не явилось счастливой случайностью, что группа приятелей, получавшая минимальную заработную плату, не имевшая практически чувства собственного достоинства и закончившая всего-навсего среднюю школу, добилась ошеломляющих результатов и способностей и научилась делать так, чтобы этот счастливый случай всегда был у них в руках и работал на них на полную мощность.

Вы также можете жить с удвоенным числом Маха и волосами, стоящими дыбом.

Вот формула такой жизни:

От Эндрю Карнеги

к Наполеону Хиллу

к Джени Робб

к Курту Роббу

к Стиву Спеллингу

к Ричарду Бруку

к Вам

Каждый, заслуживающий внимания опыт, что-то, чему можно научиться и научить других, и новая мысль, которая когда-либо пришла в голову, явились результатом моих взаимоотношений с другими людьми.

С того далекого, богатого событиями дня, я выработал у себя привычку педантично изучать путь тысяч людей к их преуспеванию. Они относились к различным социально-экономическим группам, вероисповеданиям, расам, роду занятий и жили в разных странах мира. Я учился у самых известных наставников современности, которые обучали меня поискам успеха, начиная от Лоу Тай-са (Тихоокеанский институт Сиэтла, штат Вашингтон) и, заканчивая Тони Роббинсом в его научно-исследовательском центре в Ла Йолле, штат Калифорния.

Я слушал лекции, а в промежутках между ними читал книги наиболее известных индусских гуру, наставников и докторов наук, включая таких, как Стефен Ковей, Спенсер Джонсон, Боб Проктор, Брайан Трейси, Ог Мандино, Ричард Вэч, Эрл Найтенгейл и Вейн Дайер, а также множество малоизвестных авторов и авторов, придерживающихся решительных образов действий. Мой опыт работы с этими людьми, а также мой собственный успех, являются подтверждением каждого аспекта этой беспроектной системы достижения успеха. Эта система работает, и каждый, кто достиг успеха, поставив себе такую цель, пользовался этой системой, осознавая это или нет.

Создавая эту книгу, я хотел поделиться некоторыми мыслями и идеями, которые я уже проверил на практике. Я пытался написать ее так, чтобы ее можно было читать легко и быстро. Я бы хотел, чтобы она вдохновляла тех, кто ее читает. Также я хотел, чтобы это была

книга, которую полезно часто перечитывать и давать читать тем, кого Вы хотите поддержать в их стремлении к успеху.

Вы обладаете неограниченным запасом физической энергии.

Вы обладаете неограниченным запасом смелости.

Вы обладаете неограниченным запасом настойчивости.

Вы обладаете неограниченным запасом творчества.

Вы обладаете неограниченным запасом энтузиазма.

Это истина. Указанные силы и способности принимать решения находятся в нас самих в огромных количествах и -при необходимости срабатывают. Наш эмоциональный настрой и наши мысли принимают решение, когда и как нам пускать их в ход. Припомните какой-либо эпизод из вашей жизни, когда у Вас возникла необходимость призвать их - и они сразу же появились.

Это и есть **Ваши успехи.**

Глава 2.

Первый секрет успеха: Самомотивация

Не беспокойтесь - Будьте счастливы

Данная книга о самомотивации, о том, как взять все Ваши мечты, желания, надежды и чаяния и превратить их в ревуший огонь, подталкивающий Вас к свершениям. Она также о том, как добиться всего этого самому, когда бы Вы ни хотели... в любое время... на всю оставшуюся жизнь!

Однако эта книга не о том, как получить все, чего бы Вы ни захотели. Даже если бы Вы смогли осуществить это желание, оно не принесет Вам радости. Обладание всем, чего бы ни захотелось, со временем приводит к АПАТИИ. Книга просто поможет Вам увеличить движущую силу, будет путеводной звездой к успеху всю оставшуюся жизнь! Я сделал вывод, что люди чувствуют себя намного счастливее, когда они находятся в процессе достижения..., когда они выполняют что-нибудь такое, что очень важно для них. Именно это предчувствие получения ожидаемого результата, знание того, что Вы на верном пути к нему... движение вперед... делают Вас самым счастливым.

Помните ли Вы, когда купили первую машину? Помните ли Вы свое ощущение до ее покупки - недели, дни, часы, т.е. то время, когда Вы были уверены, что купите ее. но все равно продолжали работать в ожидании счастливого момента? Именно такие чувства и являются сутью успеха.

Помните ли Вы свои обещания самому себе и другим, что никогда не оставите машину под дождем, никогда не будете есть в ней и плохо с ней обращаться?

Да.. а что произошло после того, как у Вас появилась машина? Помните ли Вы, как Ваше чувство удовлетворения постепенно уменьшалось? Если Вы такой, как я, то всего лишь через пару недель Вы уже будете ехать по грязной дороге, поедая гамбургер с картошкой «фри». Удовольствие от достижения результата длится недолго.

Поэтому сущность действительного ощущения полной жизни в движении заключается в том, что Вы должны влюбиться в сам процесс осуществления Вашей мечты, постоянно находясь в напряжении, в постоянном движении, постоянно ожидая

лучшего.

Секрет успеха: получение мотивации и сохранение мотивации.

Это и есть победа.

Это и есть успех.

Это называется жизнь.

Это и есть счастье.

А ключ ко всему Этому - САМОМОТИВАЦИЯ.

Три Больших Лжи Успеха

1. Желание создает успех

Я постоянно путал мотивацию с желанием. Мне бы хотелось посмотреть, что собой будет представлять сильное желание или страсть, если у меня будет мотивация достигнуть этого желания. Мне казалось, что страстное желание как-то связано с мотивацией, а поэтому должно быть ключом к достижению успеха. Однако многих ли Вы знаете, кто имел бы сильное желание на протяжении долгого периода своей жизни?

Сколько из них хотели этого на протяжении долгого времени? И сколько из них добились того, чего они хотели?

Суть в том, что почти все страстно желают богатства, здоровья и счастья - и почти никто из них не добивается исполнения всех трех. Много ли Вы знаете людей, которые осуществили хотя бы два своих страстных желаний?

Ощущение полной «жизни в движении» приходит только тогда, когда вы влюбитесь в сам процесс осуществления Вашей мечты., постоянно чувствуя напряжение, постоянно находясь в движении, **постоянно ожидая лучшего.**

Отдел статистики занятости Федеральной службы социального обеспечения провел исследования, которые показали, что из каждых ста опрошенных, которые начали трудовую деятельность в возрасте 25 лет, к 65 годам достигли следующих результатов:

- 63 человека были на попечении социального обеспечения, друзей, родственников или благотворительных обществ;
- 29 умерли;

Что такое успех?

- Успех - это двигаться вперед к тому, чего Вы хотите, это ~ быть в процессе достижения и любить этот процесс.

- Успех - это не получать всего, чего бы Вам ни захотелось.

- Первый секрет заключается в самомотивации. Это та эмоциональная внутренняя энергия, которая побуждает нас действовать изо всех сил.

- 3 человека продолжали еще работать;
- 4 накопили достаточный капитал и ушли на пенсию;
- 1 был богат.

Потрудившись 40 лет для обеспечения своего будущего, только 5% - всего пять человек - были материально независимы!

2. Упорный труд ведет к успеху

Хотите добиться успеха? Тогда упорно трудитесь! А разве Вы трудились не упорно? Скольких людей Вы знаете, кто упорно трудился? Если бы Вы трудились в два раза более упорно, чем сейчас, если бы Вы отдавали труду каждый день в два раза больше часов, добились бы Вы успеха? (Или же Вы развелись и ушли из жизни?) Так ли уж необходимо упорно работать, чтобы добиться успеха?

3. Успех сопутствует только положительным личностям

Будьте хорошим человеком. Я только за это. Но что общего между хорошим человеком и успехом?

Сколько ничтожеств Вы знаете, которые добились успеха?

Разве Вам не известна истина, что «деньги не имеют совести»? Им безразлично, в чей карман они идут. То же самое можно сказать и о здоровье, а во многих областях знаний - и о мудрости.

Таким образом, чего не хватает в старом, как мир выражении, гласящем: «Если Вы этого очень желаете, и Вы будете упорно трудиться для этого, и Вы отличный человек, то Вы можете это получить»?

Возможно ли, что все три вышеперечисленных фактора не обязательно должны иметь что-то общее с успехом?

А, может быть, к успеху приводит что-то совсем другое?

Секрет Успеха

Если бы тысячи людей, в том числе и я, нашли бы секрет успеха, то это была бы Самомотивация. Это такой таинственный сгусток веры, смелости, уверенности, положительных ожиданий и творчества, кажущееся изобилие физической, умственной и эмоциональной энергии, которая естественным путем продвигает нас к нашей цели. Убедитесь в этом сами:

Если Вы настроили себя ДОСТАТОЧНО...

И можете продержаться в этом состоянии ДОСТАТОЧНО...

То как вы думаете, чего Вы бы смогли добиться?

А сейчас самое время перейти к «МОТИВАЦИИ» и узнать, что она означает.

Что такое Мотивация?

Это могущественная смесь физической, умственной и эмоциональной энергии, направленной на достижение требуемого резуль-

тата. Это **энергия**, которая **ВЕДЕТ** нас к **ДЕЙСТВИЮ**.

Физическая Энергия

Смелость

Энтузиазм

Настойчивость

Творчество

Проанализируйте каждый их этих компонентов в отдельности и задайте себе вопрос:

Если бы мне удалось выработать и удержать достаточное количество **Физической Энергии** смог бы я достигнуть того, чего хочу?

Если бы у меня было достаточно **Смелости**, то смог ли бы я?..

Если бы у меня было достаточно **Энтузиазма**, достаточно **Настойчивости**, достаточно **Творчества**, то смог ли бы я?..

Давайте возьмем, например. **Творчество** в качестве наиболее дееспособного фактора мотивации.

Творчество * Смелость * Энтузиазм *
Физическая Энергия * Настойчивость

Ваши интеллект и эмоции постоянно вырабатывают естественную энергию,

Преградами, стоящими на пути где Вы находитесь в настоящий момент и где Вы хотите находиться, является ряд проблем, в частности:

незнание того, как что-то сделать...

отсутствие достаточного времени...

отсутствие достаточного количества ресурсов или поддержки...

отсутствие денег...

или

отсутствие возможности найти кого-то, кто сделал бы за Вас то, чего Вы хотите...

Это все примеры обстоятельств, которые могут не позволить Вам выполнить то, что Вы задумали. У всех есть множество таких проблем.

Решите их - и Вы прорветесь к успеху.

А теперь вспомните, каким образом когда-то раньше Вы успешно добились цели, которая у Вас была.

Ключ к успеху - это самомотивация. Что это такое?

1. Энтузиазм
2. Физическая энергия
3. Настойчивость
4. Творчество
5. Смелость

И еще вспомните время до того, как Вы добивались этой цели. Отметьте проблемы, препятствия и другие подобные обстоятельства, которые стояли у Вас на пути и которые Вы преодолели.

Как Вы это сделали?

Естественно, что Вы решили все эти проблемы, но как Вам удалось их преодолеть? Как Вы нашли решения?

Решения пришли к Вам, поскольку Вы думали, как преодолеть трудности. Идеи являются результатом вашего творческого мышления. Если Вы обладаете достаточной мотивацией, то у Вас появятся идеи... новые и различные пути решения какой-либо задачи, различные способы выражения, даже совершенно новый принцип ВИДЕНИЯ вещей.

Творчество не является прерогативой только гениев.

Творческое мышление - это непосредственный результат МОТИВАЦИИ.

Мы все обладаем способностью творчески мыслить, если захотим.

Я сконцентрировал все свои знания на осевой концепции и процессе, которые я назвал видением будущего и самомотивацией. *Без этого, я уверен, ничто не даст результат. С этим - все остальное не имеет значения.*

Ричард Брук

Видение будущего создает самомотивацию

Существует различие между тем, как мы действуем сейчас и тем, как мы видим наши действия после мотивации. Это спонтанное и естественное явление. Оно имеет место независимо от нашего желания.

Глава 3.

Второй секрет успеха: Видение будущего (МЕЧТА)

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЭТО ИЛИ НЕТ...

ХОТИТЕ ВЫ ЭТОГО ИЛИ НЕТ...

За сутки Ваше сердце совершает 103680 ударов.

За сутки Вы делаете 23040 вдохов и выдохов.

В секунду Вы вырабатываете 3 миллиона нервных импульсов.

В Вашем желудке вырабатывается настолько сильная кислота, что в ней растворяются гвозди.

По всему Вашему телу движутся очень маленькие электрически заряженные частицы.

И все это происходит независимо от того, знаете Вы это или нет... хотите ли Вы этого или нет...

И у Вас уже есть мечты, которые побуждают Вас делать то, что Вы уже делаете.

Одной из основных бессознательных функций человеческого разума является высвобождение при необходимости достаточной степени Самомотивации. Ваш разум посредством видения создает и производит энтузиазм, настойчивость, физическую энергию и, самое главное - творческую энергию. Это естественный, постоянно имеющий место процесс. Вы либо осознаете эту колоссальную силу и используете ее для достижения необходимых результатов, либо позволяете ей безудержно и бесцельно пронестись мимо, обычно со скоростью, которая незначительно превышает скорость в бесполезной погоне за своим хвостом в порочном кругу, посредственности.

Не спрашивайте меня, почему все это так происходит - я в полном недоумении. Однако, суть в том, что Ваш разум осуществляет эту функцию, чтобы Вы ее использовали.

Нижеследующее утверждение объясняет это явление как нельзя лучше:

Разница между тем, что, по нашему мнению, должно произойти (видение) и что происходит на самом деле (текущие события), определяется естественной, пассивной или сильной и безграничной МОТИВАЦИЕЙ.

Мотивация возникает, когда возникает различие между желаемым и действительным.

Что такое видение будущего?

Видение (для создания мотивации) - это то же самое, что и ожидание, вера или настрой ума.

Видение - это просто то, какими мы себя представляем, диалог, который мы ведем с собой, и как мы чувствуем себя во время достижения определенной цели.

Наиболее подходящим аналогом данного явления может служить термостат. Предположим, что истинная температура (т.е. то, что происходит в данный момент, текущие события) составляет 65°. А мы настраиваем термостат на 70° (т.е. то, что, по Вашему мнению, должно произойти). Таким образом, между этими двумя величинами имеется различие. Термостат подает сигнал нагревателю начать производить тепло (т.е. мотивацию) до тех пор, пока температура не повысится до 70°: после чего последует сигнал отключения нагревателя. Температура в помещении начнет снижаться сразу же. Достигнув значения меньше 70°, начнется мотивация в форме тепла, и процесс нагревания начнется вновь. Ниже и выше, ниже и выше, температура повышается и снижается постоянно, достигая 70°.

Подобным же образом, если какой-то процесс, происходящий в Вашей жизни, противоречит тому, который вы задумали, то «термостат» вашего сознания высвобождает мотивацию, которая способствует соединению двух данных противоречий, приводя их в соответствие. После этого уровень мотивации снижается и моментально возрастает только при условии нового несоответствия происходящего.

Состояние беспокойства имеет место тогда, когда события начинают принимать худший оборот, чем они были прежде.

Если же между тем, что происходит, и тем, что Вы задумали, нет различия, то мотивация отсутствует.

Ваш разум не преследует какой-либо определенной цели. Вы не нуждаетесь ни в физической энергии, ни в настойчивости, ни в творческой энергии.

Одним словом, у Вас апатия.

Некоторые называют это ленью, другие - скукой.

Потерянные души в человеческом море...

Жертвы своего собственного умственного бессилия...

Лемминги, утратившие всякую надежду и впавшие в отчаяние...

(Лемминги (норвежское - lemming) - род грызунов семейства полевок, населяющих леса и тундры Евразии и Северной Америки).

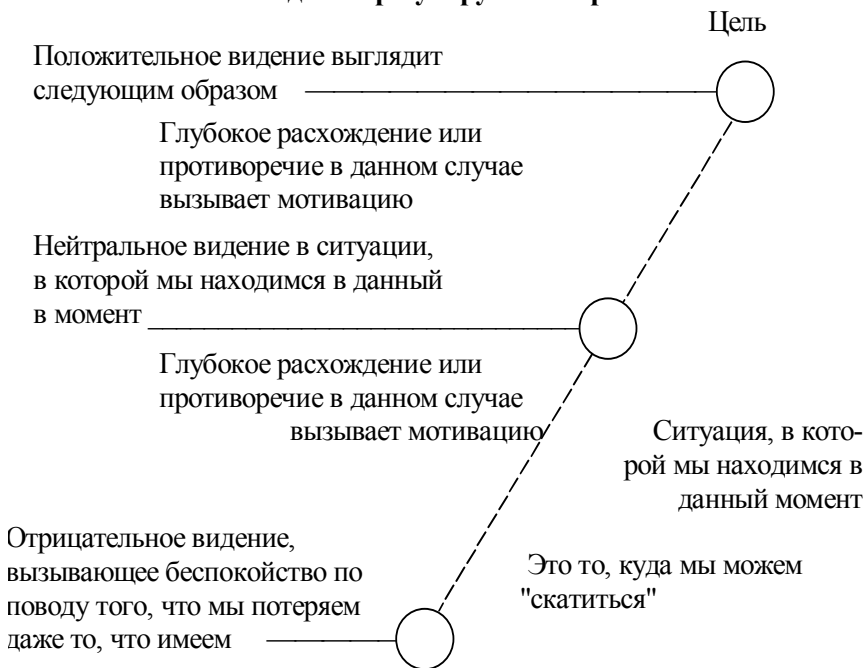
Теперь Вам стало понятно, что вашему разуму абсолютно безразлично, что Вы хотите - или же куда Вы хотите направить все Ваши усилия. Он только следит за тем, чтобы Вы действовали в соответствии с тем, что вы задумали и какой результат Вы ожидаете получить. Разуму все равно, нуждается ли этот процесс в регулировании или нет.

Как создать видение будущего?

Все обладают и будут обладать даром видения. Это качество не приобретается, оно заменяет то, что Вы уже имеете, на то, что за-

ставляет стремиться Вас к поставленной цели.

Наше видение: регулируемый термостат



Почему диеты и т.п. не работают...

Мотивация не является единственной силой, которая побуждает к действию. Это лишь один из факторов, который поддерживает человека в определенном состоянии. В некоторых случаях обстоятельства, в которых находится человек, могут быть принудительно изменены. Это может произойти и вследствие влияния или мотивации других людей на Вас.

Существуют Три Основных Вида Видения

Положительное - Ваше видение совпадает с Вашими целями.

Нейтральное - Ваше видение не совпадает с Вашими целями, но является отображением текущих результатов.

Отрицательное - Ваше видение не совпадает с Вашими целями и имеющимися уже результатами и отдаляет Вас от намеченной цели.

Например, что происходит, если Вы добиваетесь результата упорным трудом, благодаря огромному желанию, обстоятельствам или просто случаю, и этот результат превосходит все Ваши ожидания? Скажем, за месяц Вам повезло в бизнесе, и Вы заработали в два раза больше, чем обычно. Или же Вам наконец-то удалось набрать отличную физическую форму за этот месяц благодаря рациональному питанию и настойчивым тренировкам. Вы похудели и выглядите великолепно.

Но вдруг что-то произошло! Вдруг Вы вновь поправились... и все остальное! Почему?

Когда я окончил среднюю школу, я весил 198 фунтов (90 кг, 1 фунт - 453,6 г) и, уверен, что был выше на полдюйма. Сейчас у меня рост 5 футов 9 дюймов (175 см; 1 фут = 30,5 см; 1 дюйм - 2,5 см). Мальчишки смеялись надо мной в раздевалке. Шнурков на ботинках из-за своего живота я не видел с четырех лет. Я не любил ходить на пляж, из-за этого же мало занимался спортом, не встречался с девушками. Я был толстяком всю свою жизнь. После двадцати я немного похудел и весил 170 фунтов (77 кг). Какое счастье! Первым делом я побежал в магазин и купил плотно облегающие джинсы фирмы Wranglers. Талия у меня была 36 дюймов (80 см), а джинсы были рассчитаны на талию 32 дюйма (70 см). Они были мне как раз, ну почти как раз. Правда, живот у меня спереди висел, и я с трудом застегнул молнию, посинев от напряжения, но я был в джинсах, в плотно облегающих прохладных джинсах!

С той поры я больше джинсов не покупал: они были слишком тесны для очень полного Джона.

Мне припомнилась эта история, когда изучал схему сверхзвукового течения газа при числе Маха, равном Π ... Вот что в действительности произошло. Те плотно облегающие джинсы не оправдали моих ожиданий, поскольку я на самом деле был полный!*

Так что же?..

Сейчас я вешу 160 фунтов (72,5 кг), т.е. имею нормальный вес, но в моей памяти четко сохранилось, что я полный, поэтому я ем, пью и веду образ жизни, оставаясь полным. Пока я чувствую себя стройным, здоровым и бодрым, однако в своем воображении перед зеркалом, в уме и в сердце я буду считать себя полным и останусь таким навсегда.

Дж. М.Ф.

** Число Маха - характеристика потока газа, равная отношению скорости «V» течения газа к скорости звука «a» в той же точке газообразной среды: $M=V/a$. Это один из основных критериев механического подобия в аэродинамике, влияние которого*

существенно в тех случаях, когда нельзя пренебрегать сжимаемостью газа. Течение газа при $M < 1$ называется дозвуковым, при $M > 1$ — сверхзвуковым, а при $M > 5$ - гиперзвуковым. При торможении сверхзвукового потока газа или обтекании им тел возникают ударные волны. В результате диссипации энергии (перехода энергии упорядоченного движения в энергию хаотического движения частиц - теплоту) в этих волнах появляется дополнительное или волновое сопротивление, которое характеризует степень жесткости газообразной среды (т.е. способность среды сопротивляться образованию деформаций) в режиме бегущей волны (это волна, которая переносит энергию вдоль направления распространения от источника к потребителю).

До тех пор, пока Вы не измените быстро о себе мнение и не возникнет на первое ощущение незаметная, но все-таки довольно мощная мотивация. Вы будете оставаться в прежнем состоянии. И только мотивация вернет Вас к тому состоянию, которое Вы задумали, даже в том случае, когда Ваши мысли не будут совпадать с Вашим желанием.

В указанном примере, хотя Вы и похудели и выглядите прекрасно, но Вам кажется, что у Вас есть еще лишний вес и рано или поздно Вы обречены вернуться к своему прежнему состоянию, т.е. опять с лишним весом, и быть не в форме, и все это происходит из-за того, что такова была Ваша мотивация. Необходимо постоянно помнить, что такое явление вполне естественно и происходит оно спонтанно. Это своего рода инстинкт. Не имеет значения, что Вы хотите и на что затрачиваете столько усилий. В конечном итоге Вы получаете то, что ожидаете.

В спорте это называется сгоранием.

В бизнесе - неудачей.

В медицине - скрытым противодействием пациента восстановлению организма или излечению какой-либо болезни.

Мне также пришлось столкнуться с этим явлением. Вот как это произошло в начале моей работы в Сетевом Маркетинге.

Когда я начал с возможным годовым доходом в 60 тысяч долларов, я не был уверен, что смогу заработать такую сумму. Я хотел ее заработать, я надеялся, что смогу сделать это, мне казалось, что мне каким-то образом повезет. И мне не хотелось никого посвящать в то, что я не знал, как это сделать, потому я старался.

Я действительно упорно работал, прикладывая свои руки, куда только мог. Я ездил, куда посылали, изучал все, что попадалось, и за свой первый год работы в Сетевом Маркетинге заработал 12 тысяч долларов. На следующий год я снова заработал такую же сумму. (Столько же я зарабатывал в год и на птицефабрике).

Я устал от такого изнурительного труда. Сбавив обороты, за

третий год я заработал всего 4 тысячи долларов. Теперь Вы понимаете, что, даже думая о том, что хочу заработать эти 60 тысяч, и, делая, как мне казалось, все возможное для этого, я не мог переступить через этот барьер, который существовал во мне годами. Самоограничивающие мысли типа «Я для этого не гожусь» (помните девочку, которая предала и бросила со мной дружить в пятом классе?), «Мне никто не нужен» являются очень плохим подспорьем в Сетевом Маркетинге тем более, если Вы хотите зарабатывать тысячи.

Итак, после того, как я все потерял, включая дом, три автомобиля (пришлось продать) и кредит, я коснулся дна и наконец-то очнулся. Несмотря на то, что меня учили, как и что делать, чтобы преуспеть, «Мне был никто не нужен, даже светила современности», я «старался» добиться успеха в одиночку. Я пытался «прорваться», не изменив о себе своего собственного мнения. В отчаянии (передо мной была только одна перспектива - вернуться назад на птицефабрику) я решил попробовать на практике - то, чему три года назад учил меня Курт Робб.

Я с головой окунулся в работу, я в корне поменял свой образ мыслей, в первую очередь - о себе самом. И это сработало. Спустя полгода я уже зарабатывал ежемесячно 10000 долларов, а через два года - почти 40000 долларов в месяц. Подумать только: 4000 долларов в год, а через два года - уже 400000 в год!

В 1994 году вышла книга Ричарда По «Третья Волна... Новая эра в Сетевом Маркетинге», в которой он излагает фрагменты моей истории. Вот отрывок из нее:

Первый штрих: Позитивное мышление

Для достижений в Многоуровневом Маркетинге необходимо позитивное мышление. Без постоянных позитивных взглядов на вещи Вы не добьетесь ни своей конечной цели, ни найдете себе единомышленников. Ваш бизнес зачахнет и погибнет на корню при первых же неблагоприятных обстоятельствах. Подобно легендарному баскетбольному тренеру Джону Вудену ветераны Сетевого Маркетинга понимают, что успех приходит не при уклонении от трудностей, а только при смелом решении каждой возникающей проблемы. «Дела идут только тогда хорошо, - говорит Вуден, - когда человек выжимает из каждой возникающей ситуации максимальную пользу».

Ричард Брук являлся типичным представителем отрицательного образа мыслей. Хотя он и происходит из зажиточной семьи (его родители окончили колледж и владели ранчо в Калифорнии), его отрицательное отношение ко всему окружающему обрекло его на неудачу с самого раннего возраста.

«Мои родители разошлись, - вспоминает Брук, - когда мне было

17 лет. Я ненавидел школу, не любил учиться и пропускал много уроков. Я с трудом закончил школу со средним баллом D, поэтому о поступлении в колледж не могло быть и речи».

Со временем Брук хотел стать лесничим, но оказалось, что для этого надо закончить колледж. Даже в те годы конкурс был ужасный - из трех тысяч желающих в колледж могли ежегодно поступить только 300 человек.

«Даже не каждый второй, - вспоминает Брук. - Поэтому я решил, что мне никак не удастся быть среди этих трехсот избранных».

И он был прав. Он действительно не смог бы этого сделать, поскольку был уверен, что не способен на это.

Генри Форд говорил: «Неважно, что Вы думаете - можете ли Вы или нет - все равно Вы правы».

Проработав четыре года на птицефабрике за конвейером, где он потрошил и резал цыплят, получая за это в час три доллара и пять центов, Брук решил попытать счастья в Сетевом Маркетинге и пошел в фирму, занимавшуюся продажей присадок к бензину, которые повышали пробег автомобилей. Он очень усердно и много трудился в бизнесе Многоуровневого Маркетинга, но и три года спустя он зарабатывал ежегодно менее 4000 долларов.

В чем же была причина?

Как позже узнал Брук, для преуспевающего бизнесмена в этой области необходимы два основных фактора. Первый - это страстное желание. Этого у него было хоть отбавляй. И действительно, именно желание сделать свою жизнь лучше поддерживало Брука. Вся беда заключалась во втором факторе, который у Брука полностью отсутствовал, и именно это его тормозило.

Как узнать, каково Ваше Видение?

Обратите внимание на Ваши действия. Они всегда согласуются с Вашим видением. В данный момент Вы находитесь именно там, где и предвидели быть.

Большая часть из того, что мы предвидим, базируется только на вашем опыте. Опыт для большинства из нас является «истиной», которой мы себя ослепляем

Опыт - это Истина

А истина - это то, что мы ожидаем. Таким образом, мы склонны только к такой мотивации, которая сохраняла бы существующее положение.

Что же представляет собой второй фактор? «Обдуманый процесс достижения успеха», - говорит Ричард Брук, в настоящее время президент компании Oxyfresh Worldwide, Inc. «Готовность научить себя мыслить, как преуспевающая личность».

Естественно, что вначале большинство также не обладает этим качеством. У Брука, однако, проблема была еще хуже. У него отсутствовала готовность воспринимать процесс мышления преуспевающей личности, а это любого сведет в тупик.

Впервые Брук столкнулся с понятием мотивации, против которой он восставал. На занятиях, которые организовывала фирма, занимавшаяся продажей присадок к бензину, Брука заставляли записывать то, чего он хотел добиться, т.е. его цели, и обращали к книгам типа «Думай и богатей» Наполеона Хилла.

«Если Вы прочтете эту книгу, - говорили ему преподаватели, пытаясь разъяснить сам процесс мотивации, - прослушаете магнитофонные записи преуспевающих людей и прочтете еще целый ряд книг, то Вы начнете думать так же, как и они. А коль уж Вы начнете думать так и верить в то, что Вы думаете, то Вы станете таким же преуспевающим человеком, как и они».

«Вздор», - думал Брук.

Он «знал», что успех не имеет ничего общего с самим процессом мышления. Он связывал успех с учебой в колледже и связями с влиятельными людьми. Это были прописные истины. Но книгу, которую ему порекомендовали, он все-таки прочитал. На первых порах он возненавидел как самого автора, так и его книгу «Думай и богатей». Может быть, она была написана по-гречески, т.е. на совершенно непонятном языке? Больше года Брук корпел над тонкой брошюрой, которую большинство проглатывало за несколько дней.

Брук признается: «Книга оказалась очень сложной для меня, поскольку мысли, высказанные в ней, противоречили моим убеждениям и я просто отвергал их. Эта книга и я были как отталкивающиеся магниты, как вода, не смачивающая спину утки».

Если бы только Брук знал, что именно он отвергает!

В начале XX века легендарный магнат сталелитейной промышленности Эндрю Карнеги в интервью Наполеону Хиллу, в то время молодому, встающему на ноги журналисту, сообщил, что, по его мнению, явилось причиной его успеха. 20 лет своей жизни Наполеон Хилл отдал после этого первого интервью изучению и анализу причин и секретов благосостояния более 500 человек, включая Теодора Рузвельта и Томаса Эдисона. Результаты своих исследований Хилл изложил в своих книгах «Закон успеха» (1928 г.) и «Думай и богатей» (1937 г.). Он обнаружил, что все великие люди добились успеха благодаря единственному простому принципу, который сам по себе способен превратить нищего в миллиардера. Однако Брук, потрошитель цыплят, не хотел о нем и слышать. Он был уверен, что

сам лучше во всем разбирается.

Он так мог бы прожить всю свою жизнь, отвергая основной фактор, который приносит благосостояние. Но, как это часто бывает, спас его собственный кризис. Вряд ли что может вызвать такие активные действия, как ситуация, когда человек оказывается в безвыходном положении. Брук шел к просветлению трудным путем. В своей работе он опирался в основном на эмоциональную поддержку человека по имени Курт Робб, который был главным наставником дистрибьюторов фирмы Многоуровневого Маркетинга, где работал Брук, боготворивший его. Во время занятий Брук цепко держался Курта, черпая у него вдохновение. Как только Брук оказывался в затруднительном положении, Курт всегда приходил к нему на помощь.

«Он был моей надеждой, - говорит Брук. - За ним я был, как за щитом».

Однако Робб погиб. Его накрыло волной на Гавайях и, ударившись головой о камень, он утонул. Брук был опустошен.

«Я понимал тогда, - вспоминает Брук, - что у меня появился выбор. Я мог все бросить, оставшись без наставника. Или же мог увековечить его славу, воспользовавшись теми знаниями, которые он мне дал, применив их на практике».

До сих пор Брук считал себя вечным студентом. Он, как правило, откладывал все то, что давал ему Робб, на потом, т.к. думал, что ему следует еще учиться и учиться. И вдруг наставник ушел из жизни. Ждать больше уже было некогда. Поэтому он решил: «Раз это должно случиться, то это должно произойти со мной».

Он был совсем одинок. Доведенный до страха и отчаяния, Брук сел вычерчивать свои цели, как когда-то учил его Робб. Каждый день он обращался к Наполеону Хиллу или же укреплял свои знания магнитофонными записями и книгами других авторов, в которых говорилось о мотивации. Он прочел «Человека-мыслителя» Джеймса Аллена, «Психокibernетику» Максвелла Мольца, «Чудо веры» Клода Бристоля, «Самый удивительный секрет» Эрла Найтенгеля, «Величайший секрет в мире» Ога Мандино и множество других книг. Целыми днями Брук повторял про себя положительные фразы из этих книг, подготавливая таким образом свое подсознание к ожиданию успеха. Ночами он, закрывая глаза, мысленно представлял себе, как закрывает торговые точки, набирает в свои группы низшего уровня ведущих специалистов и, наконец, сгребает заработанные тяжелым трудом большие деньги.

Временами Брук чувствовал себя идиотом. Неужели это действительно он? Закоренелый скептик? Циник? Он действительно вел себя, как эти ненормальные «положительные мыслители», над которыми он смеялся и издевался столько годы.

Да, это был он. И почти сразу же его новая система начала приносить плоды. Крупные плоды. Свою новую философию Брук

излагает следующим образом:

«Мир имеет свойство создавать место для человека, чьи слова и действия свидетельствуют о том, что он знает, чего он хочет» (Наполеон Хилл). Брук узнал секрет успеха, этот единственный простой принцип, о котором Наполеон Хилл писал более пятидесяти лет назад и который заключается в способности постановки цели.

Брук отмечает: «Большинство людей путает постановку цели с сильным желанием».

«Они считают, что, если они записали все, чего они очень хотят, то тем самым поставили цель. Но это далеко не так».

Согласно Бруку, каждый является постановщиком цели и лицом, которое ее достигает, сознательно или нет. Однако ваши действительные цели могут не соответствовать тому, чего Вы желаете на самом деле. Это всего-навсего события или явления, которых Вы ожидаете.

Создавая свой первый низший уровень дистрибьюторов, Брук хотел стать богатым и преуспевать. Однако он ожидал, что потерпит неудачу. Это была его подсознательная цель. И он все-таки «достигал» ее снова и снова, в основном благодаря своему страху.

«Когда я хотел подписать кого-то в свою первую низшую группу дистрибьюторов, - вспоминает Брук, - то говорил примерно следующее: «Послушай, не знаю, подойдет ли тебе это, но, может быть тебе хотелось бы подработать неполный рабочий день...»

Глубоко внутри Брук не верил, что кто-то в своем уме может подписаться в его нижестоящую организацию. И действительность это доказала. У Брука работало мало дистрибьюторов и они были разобщены. Многие из них не выдержали и вскоре ушли. Стараясь изо всех сил, он никогда бы не смог поймать «Большую рыбу» - исполнителя высокого уровня, который смог бы катапультировать своего счастливого спонсора к богатству за одну ночь.

Однако, поскольку Брук ежедневно начал сознательно следить за своими мыслями, отбрасывая и подавляя отрицательные, то что-то уже произошло. Его цели начали меняться, и он уже жил в ожидании успеха.

Это произошло как раз тогда, когда ему повстречался Джерри Шауб.

Жизненный Цикл

Время от времени мы получаем достаточно положительной информации, которая вынуждает нас что-то изменить и отказаться от того, что мы изменили до этого. Появляется новое видение... затем возникает мотивация, побуждающая нас к действию, и мы везде имеем успех.

«Я занимался своим обычным делом, - вспоминает Брук. - Джерри посмотрел на все это и сказал: «Я смогу этим заняться, только покажите мне, как это делается».

Шауб был истинным тигром. Через год он набрал сотни дистрибьюторов в группу низшего уровня, которой руководил Брук.

Только за один год Брук заработал на комиссионных от организации Шауба сто тысяч долларов.

Нечего и говорить, что самолюбие Брука было задето. «Я решил и на следующий год нашел еще трех или четырех таких людей, как Джерри Шауб».

Брук стал мастером по набору дистрибьюторов. Ничего нового он при этом не использовал. Он занимался предложением той же возможности, что и четыре года назад. Единственное, что изменилось, был сам Брук.

«Сначала я очень сомневался, - признается Брук, - Люди, окружавшие меня, чувствовали, что что-то идет не так, как надо, и уходили от меня. Теперь же моя энергия совпадала с тем, что я говорил. И все начали уже совсем по-другому смотреть на меня, больше обращая внимание не на слова, а на то, кто я есть на самом деле».

«Секретов к успеху не существует, - делает вывод Брук. - Идеи существовали веками. Все, что от Вас требуется, это использовать их».

В чем же заключается суть этой истории? Не нужно родиться с положительным восприятием окружающего мира. Как наглядно продемонстрировал пример удивительного превращения Ричарда Брука, данная черта приобретается со временем.

Положительное, Нейтральное или Отрицательное?

Положительное видение мотивирует Вас на достижение ваших целей. Нейтральное видение приводит к безразличию либо создает такую мотивацию, которая позволяет только сохранить существующее положение.

Отрицательное видение (или тревога) мотивирует Вас саботировать все происходящие события.

Ваше Видение может быть Любим!

Существует определенная ясность, гласящая, что разум не делает различия между действительным опытом и тем, который мы ясно себе представляем...

Глава 4.

Видение будущего

Как мы получаем то видение, которое у нас есть?
Как получить новое?

Как Вы видите себя со стороны

Вы можете себя увидеть со стороны, словно просматривая картины или кадры в кинофильме, возникающие перед Вашим мысленным взором. Этот своеобразный кинофильм состоит из ярких сцен ваших надежд и ожиданий, из того, как Вы будете действовать в той или иной ситуации, или того, что случится в тот или иной момент. Каждый из нас обладает различной и уникальной способностью мысленно представлять себе ситуацию, которая может произойти в нашей жизни. Все эти качества основываются на тех умозаключениях, которые мы составляем о себе.

Это можно назвать нашим видением

Чтобы посмотреть на себя со стороны, проделайте следующее упражнение.

Возьмите любой объект, который Вас интересует - что-либо важное для Вас, чего Вы особо страстно желаете. Закройте глаза и отчетливо попытайтесь представить себе, что Вы этим обладаете:

оно у Вас уже есть... Вы уже работаете с этим... Вы уже являетесь этим. «Прокрутите» кинофильм о Вас именно в этой ситуации. Сделайте это сейчас же, не откладывая на потом. «Просмотрите» такой фильм о себе хотя бы минуту. Стоп. Сверьте часы - отведите для себя 60 секунд. Это упражнение имеет самое важное значение в этой книге. Не обманывайте себя, как это когда-то сделал я. Приступайте к упражнению. Не переворачивайте страницу, пока не закончите это упражнение. Закройте глаза на одну минуту. Через минуту откройте их и ответьте на следующие вопросы:

1. Ясно ли Вы видели картинку по шкале от 1 до 10:

(1 - отсутствие изображения или же на экране «снег»; 10 - кристально чистое, широкоформатное цветное изображение, сопровождаемое звуком и движением окружающих объектов).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Какие эмоции Вы испытывали по шкале от 1 до 10 - положительные или отрицательные, считая, произойдет ли то, что Вы представили, или нет?

(Отрицательные) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 (Положительные)

3. Чувствовали ли Вы, что действительно заслуживаете этого по шкале от 1 до 10?

(Нет) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 (Да)

4. Опишите как можно более подробно, что Вы видели. Точно опишите, что Вы делали... Где Вы находились ... Что делали другие... Что они говорили... Что говорили Вы... Что Вы при этом чувствовали...

Возьмите листок бумаги и все запишите. Не переворачивайте эту страницу книги, пока этого не сделаете. (Действуйте. Еще раз. Послушайте меня).

Закончили? До тех пор, пока Вы этого не сделаете. Вам ничего не следует читать, если Вы не закончили до конца. Это в корне изменит Вашу жизнь! Советую повторить это упражнение через неделю, даже завтра, и Вы увидите, как меняются Ваши картины.

Ожидаемое является результатом Ваших мыслей о себе, которые возникают на основе информации, получаемой Вами. Эта информация доходит до Вас в виде разговора.

Разговор исходит из трех основных источников.

Внешняя информация - например то, что Вам сказали окружающие;

Ваш собственный опыт - «факты»;

Ваш внутренний диалог - т.е. Ваш разговор с самим собой. Данный процесс аналогичен программированию компьютера, в котором сама аппаратура ничего не решает, поскольку без программного обеспечения - **информации** - компьютер не работоспособен.

Таким образом, мы сами являемся нашим программным обеспечением. Наиболее сложным является наш ум, напоминающий своеобразный компьютер, но стоимость его намного выше (исчисляется миллиардами долларов), поскольку функции его намного шире. Можете спросить об этом Билла Гейтса. (Его схема стоила, когда я писал эту книгу, более 40 млрд. долларов; можете взять парочку). Этот миллиардер, достигший всего своим умом, создал будущее, основанное на программном обеспечении компьютеров. А его ум, т.е. его программное обеспечение тоже стоит миллиарды долларов.

Проблема с нашим компьютером заключается в том, что мы позволяем кому угодно, кого бы мы ни встретили, программировать его. Хуже всего, что мы позволяем программировать его. И обычно мы не имеем понятия, как составить функциональную программу, а еще меньше - такую, которая могла бы мотивировать нас на преодоление всех барьеров к успеху.

Рассмотрим три вида программного обеспечения, которые мы используем для программирования самих себя.

Внешний источник информации

Одним из основных источников, на которых базируются наши предположения о том, что ждет нас в будущем, является информация, полученная со стороны, например от родителей, родственников, друзей, через телевидение, книги, газеты, журналы, музыку, услышанная от священника и т.д. Причем, чем больше мы уважаем человека, от которого что-то услышали, тем сильнее мы верим в его «правду», исключаящую какие-либо вопросы.

Вот ряд примеров негативной информации, получаемой нами от других людей:

Не кладите все яйца в одну корзину.

Вы не совсем такой, как требуется.

Почему Вы не можете быть как _____?

Вы не способны сделать это.

Что вы из себя представляете - пустое место!?

Выхода нет - делайте сами.

Экономия - причина всех бед.

Там опасно - будьте осторожны.

Опыт

Вторым источником наших предвидений является наш собственный опыт. Существуют реальные живые свидетельства или положительные доказательства, которые дают нам информацию о том, что мы собой представляем и на что действительно способны. Как же оспаривать эти «факты», которые обладают неоспоримыми доказательствами? Никак. Проверьте на себе эти примеры:

У Вас всегда были проблемы с лишним весом - видите! Вы никогда не зарабатывали больше _____ долларов в жизни. Видите ли. Вы плохо ладите с людьми... Вам не кажется? Вы уже несколько раз брались за это, но у Вас ничего не вышло. Если хотите, то можете продолжить.

Разговор с самим собой

Третьим и, возможно, наиболее весомым источником наших предвидений является наше обсуждение с самим собой мыслей и чувств, которые мы черпаем из своего собственного опыта и которые получаем от окружающих.

Например, недавно Вы прочли статью о *том*, в каком ужасном состоянии находится экономика в регионе, где Вы живете. Казалось

бы, что появляется возможность для развития местного бизнеса. Информация, которую Вы получили, касалась только одного конкретного объекта, и Вы прочли ее всего один раз. А что Вы добавили к ней, обсудив с собой прочитанное..?

Добавили ли Вы какой-либо дополнительной достоверности к тому, что прочитали? (Все-таки статья опубликована в уважаемом официальном издании, и они - кто бы они ни были - обязаны знать об этом больше, чем Вы). Не предстала ли у Вас перед глазами более мрачная картина, дополненная различными отрицательными факторами типа, «а что если», которые возникли у Вас в ассоциации с прочитанным и с Вашими личными предположениями и опасениями?

Часто ли Вы на основании прочитанного или увиденного вносите в него ясность, детализируете, расширяете в своем уме, придавая большую весомость фактам, обогащая их дополнительной достоверностью? А сколько раз Вы обсуждали это с самим собой? Один раз? Три, четыре или больше раз? Сто, тысячу раз? Проверьте, не оказались ли Ваши дополнения (учитывая то, сколько раз Вы обсуждали их сами с собой) к внешнему источнику информации далеки от истины?

Еще один пример: было ли с Вами то, что произошло со мной?

Как-то в детстве, играя в бейсбол, подающий попал в меня мячом, летящим со скоростью 40 миль в час. Боже мой, как мне было больно! И я заплакал. Я чувствовал унижение, т.к. мои друзья видели мои слезы. Это произошло всего лишь один раз, когда я учился в пятом классе. Но я думал об этом и пережил это тысячи раз, -особенно, когда я сейчас играю в бейсбол, что само по себе странно - я чувствую себя так, будто выпрыгиваю из охваченного пламенем дома.

Это чувство боязни играть в бейсбол осталось у меня до сих пор. Я боюсь, что при подаче в меня попадет мяч. Не потому что мяч попал в меня лишь однажды, когда я учился в пятом классе. А потому, что мне было больно, и я плакал, и был унижен тысячу раз! Прodelайте это снова и снова 1000 раз, и у Вас останется четкое представление о том, что произойдет в следующий раз. Я даже не могу сидеть на диване и смотреть по телевизору бейсбольный матч, т.к. мне кажется, что при подаче в меня попадет мяч!

Наша возможность «вновь прослушать» когда-то кем-то сказанное и вести диалог с самим собой является самым мощным и эффективным качеством нашего разума. Это действительно самый лучший, хотя и небезопасный, дар, каким обладает человек.

**Наше сознание
не делает различия между
реальным опытом и тем,
который мы ясно вообразили!!!**

Глава 5. Дар слова

Сознание человека не делает различия между реальными событиями и событиями, которые мы вообразили

Хорошо известен научный эксперимент, когда студенты-баскетболисты были разделены на три разные группы.

Первая группа ежедневно посещала зал и тренировалась в выполнении штрафных бросков. Вторая сидела в комнате с закрытыми глазами и выполняла эти броски мысленно со 100%-й реализацией. Третья, группа ничем не занималась.

По истечении 30 дней каждую группу проверили, насколько у них улучшились показатели по сравнению с теми, какие были месяц назад.

Естественно, что группа, которая ничем не занималась, не улучшила своих показателей - напротив, мастерство выполнения штрафных бросков даже несколько снизилось.

Группа, которая ежедневно по полчаса тренировалась в зале, улучшила процент реализации штрафных бросков на 24%.

А группа, которая лишь мысленно реализовывала штрафные броски, улучшила свой показатель на 23%.

Другими словами, эти ребята просто сидели и настроили себя, что они в этом показателе лучшие (ведь мысленно каждый из бросков был реализован) - И это было действительно так.

Действительно, ясно представляемые нами события программируются нашей памятью и оставляют в ней свой отпечаток, как и «реальные» события, т.е. те, которые уже произошли. Для памяти человека они абсолютно одинаковы!

Событие, которое действительно имело место, просто фиксируется нашей памятью. Событие произошло, и мы его воспринимаем. В этом процессе участвуют наши мысли (разум), чувства и наше видение, которое помогает нам узнать, что то или иное событие значит для нас. Однако Ваше восприятие произошедшего не является истинным, поскольку это же событие могли наблюдать другие люди, а их восприятие может в корне отличаться от Вашего - и зачастую это именно так и происходит.

Вот ключ к разгадке данного феномена: Вы делаете вывод о происходящем, основываясь на лично Ваших мыслях и чувствах. Припомните какой-либо случай, который произошел с Вами давно, что-нибудь такое, что для окружающих выглядело глупым и шокировало их, то, что мы называем «провалом». Сколько раз именно

это событие произошло?

К счастью, лишь однажды. А сколько раз Вы его вновь и вновь пережили, явно представляя себе каждую ее деталь, каждую мысль и каждое чувство, которые Вы тогда испытывали, и, наконец, реакцию окружающих на то, что Вы совершили? 20 или 30 раз? А, может быть, сотни и даже тысячи раз?

Каждый раз, как только Вы вспоминаете это единственное событие. Вы испытываете те же чувства - что и много лет назад.

Как Вы думаете, что происходит, когда Вы сотни и даже тысячи раз восстанавливаете в памяти тот или иной случай (а ведь речь идет о Вашем «провале»)? Легко ли Вам жить с таким грузом на плечах?

Помните мою историю с кражей солнцезащитных очков из магазина Реда, после чего я узнал, что говорить правду - значит причинить себе боль и унижение?

Как Вы думаете, сколько раз я пережил свое восприятие того случая? А какие склонности оно во мне развило?

Все это вместе взятое - само событие, то, что Вам говорили свидетели этого события, то, что по поводу него Вы говорили самому себе, все картины (своеобразный кинофильм, основанный на сценарии Вашего внутреннего диалога и прокрученный в Вашей памяти несколько раз) позволило Вам создать определенное мнение о себе, что, в свою очередь, повлекло за собой Ваши видения будущего, т.е. Ваши мысли о том, что Вас ждет впереди. А весь секрет неожиданно заключается всего лишь в том, что...

ВЫ ВСЕ ЭТО ПРИДУМАЛИ!

Подумайте об этом...

Ничто из вышесказанного не является истиной, оно просто-напросто ничего общего не может иметь с ней. Единственная и реально существующая истина в данном случае заключается в том, что Вы все это придумали!

Действительно ли, что говорить правду больнее, чем лгать?

Правда ли то, что каждый из нас не достоин любящего супруга?

Правда ли, что происшедшее с Вами когда-то лишь однажды характеризует то, какой Вы есть на самом деле?

Что тут можно сказать? И да, и нет. Кто Вы есть на самом деле и на что Вы способны? Ответить на этот вопрос можете только Вы сами, выполняя то, что Вам предначертано. Все зависит от того, что Вам предначертано. Все зависит от того, что Вы выбрали - сознательно или бессознательно, это не имеет значения.

Большинство из нас всю свою сознательную жизнь проспало на колесе истории. Желание успеха, тяжелая работа для его достижения - все это не было достигнуто из-за того, что вялость нашей фантазии определила нашу судьбу.

**ЧТО СОЗДАЕТ
ПОРОЧНЫЙ КРУГ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ**



Глава 6.

Поверьте мне, когда я Вам говорю

«Независимо от того, верите ли Вы, что можете, или верите, что не можете, - Вы все равно правы».

Генри Форд

Вы собрали всю информацию о себе и верите в нее. Маленькие дети не верят ничему. Они не верят, что обычный человек не может заработать сто тысяч долларов в год. Большинство взрослых не верят, что это возможно для них.

Маленькие дети не верят, что $E = mc^2$, а большинство взрослых верят в это. Маленькие дети не верят в Бога, хотя большинство людей - верующие. Маленькие дети не являются расистами, сексистами, капиталистами или коммунистами, республиканцами или демократами, преуспевающими или неудачниками. Люди не рождаются для того, чтобы верить во что-нибудь. При рождении мы представляем собой чистую грифельную доску для реализации безграничных возможностей. Предположим, что Вы и я находимся на этой доске и никоим образом не связаны с нашим прошлым. Как же мы прорвемся, воплотив наши мечты и сильные желания в жизнь?

Во-первых,

**Откажитесь от своего права
быть правым в суждении о себе.**
(Можете прочитать эту фразу еще раз).

Большинство придерживается мнения, что если они во что-то верят, то это правда. Это касается как образа жизни, так и всего остального, что имеет **к нему** отношение. Поэтому получается так, что, по их мнению, другой правды просто не может быть. Однако при преодолении препятствий на пути к успеху нужен новаторский подход, чтобы с помощью новых идей выжать максимум из того, что может произойти. Только при таком условии Ваши сильные желания могут стать явью.

Например, сейчас Ваш вес составляет 150 фунтов, а Вы хотите весить 125 фунтов (57 кг). Однако, Вы не верите, что можете сбросить вес.

Для этого Вам необходимо заставить поверить в себя, что Ваше желание осуществимо и Вы действительно можете весить 57 кг. Однако новая мысль стирается прежней, которая, как Вам казалось, была единственно возможной правдой! Поэтому любая другая мысль, даже краше той, которая является «правдой» (что Вы всегда будете весить 68 кг), немедленно покажется Вам ложной или глупой. Поэтому

является очевидным, что вес 57 кг- это ложь!

Зачем вообще предполагать такое!

По данному сценарию то, что для нас может быть возможным, в лучшем случае оказывается бесполезным, а в худшем - становится ложью. Короче говоря, возможности для нас не существует. Это - невозможно!

«В этой жизни Вы должны быть либо правы, либо счастливы».

Джерри Ямпольски

Рассмотрим следующее:

Причиной того, что Вы действительно весите 68 кг, является то, что Вы верите, что это правда!

И из-за этой уверенности Вы настолько искусно и сильно мотивированы, что не отказываете себе ни в чем: ведете пассивный образ жизни, не соблюдаете диеты, оправдывая себя: «А зачем все это? Ведь все равно бесполезно», - чтобы остаться таким, как Вы есть.

Но что же Вы все-таки можете сделать?

Откажитесь от мысли, что Вы весите 150 фунтов (т.е. 68 кг) и верьте в возможность сбросить вес до 125 фунтов (57 кг). Откажитесь от права быть правым, заменив последнее на «преуспевать», на «получать то, что возможно»!!!

Создание новых убеждений

Процесс создания убеждений аналогичен старому традиционному способу окраски сукна. Коренные жители Америки брали кусок натуральной ткани и меняли ее цвет, окуная ткань в краску, затем выжимали ее и вывешивали сушиться. Процесс повторялся до тех пор, пока они не получали нужный цвет, который, как они думали, можно получить.

Сначала цвет ткани менялся лишь незначительно. Им приходилось по несколько раз пропитывать ткань краской, затем прополаскивать ее, пока цвет постепенно не менялся. Иногда новый цвет было очень трудно заметить, но с каждым разом краска все глубже и глубже проникала в ткань. Постепенно процесс ускорялся, цвет становился ярче и уже краска не смывалась при прополаскивании. Наконец от первоначального цвета ткани не оставалось и следа -на его месте был новый цвет.

Решитесь (decide)* изменить свои мысли.

Вы делаете это постоянно, когда захотите.

Так сделайте это сейчас!

Наши убеждения создаются таким же путем. Этот процесс «окрашивания» убеждениями происходит в нашем разуме и носит название «отпечатывания в памяти». Человек обладает удивительной способностью мыслить по желанию. Эти мысли отпечатываются в нашем сознании и, опять-таки по желанию, могут быть нами восстановлены бесчисленное количество раз до деталей! Как краска проникает в ткань, так и мысль отпечатывается в нашей памяти. Причем процесс этот контролируется нами, т.е. только от нас самих зависит насколько глубокий и яркий след оставит она в нашей памяти. В зависимости от этого степень реакции нашего разума на восстановленное в памяти событие может быть разной. Чем ярче и полнее запечатленный в памяти образ, тем глубже будет его след, который он оставил там.

При создании новых убеждений и ожиданий действует следующее правило: чем ярче и детальнее отложившееся в памяти событие, тем глубже и сильнее след, который оно там оставляет. Для примера возьмем нашу историю с весом и проследим, как она повлияла на Вас. Попробуйте как можно детальнее ответить на следующие вопросы:

Каков точно Ваш идеальный вес?

Как именно Вы выглядите при таком весе?

Какова форма Вашего тела при идеальном весе?

Опишите, пожалуйста, новые линии, изгибы и контуры, дайте определение Вашим мышцам.

Какие мысли у Вас возникают, когда Вы смотрите в зеркало?

Что показывают весы, когда Вы на них становитесь?

Как сидит на Вас одежда?

Как выглядит Ваша новая одежда? Как выглядите в ней Вы?

Какие ощущения Вы испытываете при идеальном весе?

Занялись ли Вы сейчас какой-либо новой для Вас деятельностью? Чем она Вам больше всего нравится?

Что говорят окружающие о Вашем весе?

Каково мнение окружающих о том, как Вы выглядите?

Как Вы относитесь к мнению окружающих?

Какие новые ощущения Вы испытываете после того, как поухаживаете? Стали ли Вы после этого более уверены в себе, более привлекательны, более спокойны? Стали ли Вы счастливее?

Вам может показаться, что Ваши ответы на вопросы выглядят глупо, довольно фальшиво или надуманно. Пусть будет так. Самое главное, чтобы Ваши ответы давали полную ясность, поскольку это свидетельствует о глубине Ваших чувств, а яркость и живость описания ситуации - равнозначны реальным событиям. И это действительно так. Большинство из нас привыкло идти по жизни не замечая, что происходит вокруг нас и даже внутри нас. Поэтому наши ответы создают «более богатую и насыщенную картину жизни»,

воспроизводимую памятью.

Убедительно, не правда ли?

* Толкование переходного глагола to decide - решать(ся), принимать решение смотри в толковом словаре англ. языка Webster's New World Dictionary: (глагол происходит от латинского decidere: de - из, от + cidere - отрезать);

1. Заканчивать; положить конец чему-либо (например, спору, обсуждению и т.д.), отдавая предпочтение или победу одной из сторон или путем вынесения соответствующего решения;

2. Решиться на что-либо или принять решение касательно чего-либо, определить (например, решить, какой надеть галстук);

3. Заставить принять решение.

Синонимы: решать означает покончить с нерешительностью, сомнением, спором и т.д. путем принятия решения к действию, к линии поведения или к суждению; определить на основании дополнительных предложений форму, характер, функции, объем и т.д. чего-либо, что точно установлено (клуб принял решение провести ряд лекций и назначил комитет для определения докладчиков, времени проведения лекций и т.д.);

окончательно улаживать спорные вопросы в судебном порядке; делать заключение после тщательного исследования или объяснения; принимать твердое решение (например, он твердо решил ложиться спать каждый вечер пораньше).

Глава 7.

Кто Вы такой, чтобы недооценивать себя

Мы боимся не своего несовершенства. Мы боимся своего безграничного могущества. Свет, исходящий от нас, а не наша «темнота» больше всего пугают нас.

Мы спрашиваем себя: «Кто я такой, чтобы быть выдающимся или просто талантливым и легендарным?»

Действительно, кто?

Вы дитя Господа. Обесценивая себя. Вы не приносите никакой пользы миру. Отступив, Вы ничего нового не сделаете, лишь окружающие почувствуют Вашу неуверенность. Мы все должны излучать радость, как дети. Мы рождены, чтобы прославить Господа, который находится внутри нас. Он присутствует не только в некоторых из нас, - он в каждом из нас. Излучая свет, мы непроизвольно даем возможность совершать это и другим. Освободившись от своего собственного страха, нашим присутствием мы освобождаем от него и окружающих.

Марианна Уильямсон

Как Вы считаете, допустил бы наш создатель, чтобы мы, имея какое-либо страстное желание, заслуживающее внимания, - не смогли бы добиться его осуществления?

Это было бы жестокой насмешкой.

Доктор Наполеон Хилл, изучивший карьеры 500 знаменитых американцев, доказал, что: **«... то, что человек задумал и во что верит, он в состоянии достичь».**

Оглянитесь вокруг. Посмотрите на людей, которые бесконечно счастливы и спокойны. Посмотрите на 70-летних, соревнующихся в марафоне, и людей постарше, которые, прожив более 100 лет, чувствуют себя довольными и спокойными. Взгляните на героев и героинь, жизнь которых отличается от нашей, благодаря их заслугам. Посмотрите на наше общество и мировых лидеров. Взгляните на людей, которые, каждый по отдельности, заработали больше денег, чем иные страны. Мир полон изобилия, достижений, событий, уважения, любви и здоровья. Он создан для того, чтобы у него заимствовали. Вам только следует быть достойным этого. И оно к Вам придет.

Глава 8. Кто вы?

Ваша основная действующая сила

Большинство из нас приучено к тому, что для достижения успеха нам необходимо определить, что именно мы хотим иметь, и что мы хотим сделать. Нам хочется иметь новые машины и путешествовать по свету. Нам свойственно напрямую идти к поставленной цели и к деньгам, которые обеспечат ее выполнение. Однако, наша основная действующая сила, которая обеспечивает достижение, всего, чего мы хотим, состоит не в том, что мы имеем, а в том, кто мы такие, что мы собой представляем, что мы представляем собой в общем и какие мы конкретно в данный момент, когда добиваемся осязаемого результата в нашей жизни. Люди без друзей, нищие, больные являются таковыми потому, что они такие на самом деле. То, до чего они дошли, является только результатом этой причины.

Поэтому наиболее действенны те предвидения, которые определяют, что мы собой представляем на самом деле, подтверждая **то**, что мы действительно заслуживаем счастья, здоровья и богатства. Человек притягивает все это к себе, как мощный магнит.

Первые эти три краеугольных камня, а также примеры, иллюстрирующие их, были предложены Кэрол Маккол в ее работе «Сконструируйте свою жизнь». Спасибо Вам, Кэрол.

Видение того, кем бы Вам хотелось стать, определяется четырьмя критериями:

I. Ваши подлинные ценности

Это те стороны жизни, которые Вы цените больше всего. Что Вы любите в жизни? Что должно ежедневно присутствовать в Вашей жизни? Ответив на эти вопросы, Вы сможете выделить для себя три или четыре основных ценности, которые перечислены ниже. При этом их Вам необходимо представить себе визуально.

Примеры ценностей:

- Одобрение, принятие
- Принадлежность
- Общение
- Радость, удовольствие
- Свобода
- Уважение
- Шутливость
- Творчество
- Надежность, уверенность
- Оценка, понимание
- Комфорт
- Содействие, пожертвование
- Партнерство
- Участие
- Спокойствие
- Порядок
- Наслаждение
- Сила

- Совершенство
- Любовь, семья
- Духовность/религия
- Доверие
- Работа
- Безопасность
- Интимность вклад
- Признание
- Взаимоотношения

Пять основных ценностей автора этой книги:

**шутливость
любовь
творчество
успех
целостность**

II. Способности (таланты)

От природы каждый из нас наделен одним или несколькими дарованиями или талантами, которые являются нашим вкладом в общество. Вы можете отрицать наличие у Вас способностей или талантов, но спросите тех, кто Вас хорошо знает, они обязательно назовут Вам несколько.

В своем видении Вы обязательно должны представлять себе, как Вы делитесь своими талантами с окружающими.

Примеры дарований:

- Радостное мироощущение
- Участие
- Лидерство
- Творчество
- Успех
- Сила
- Целостность
- Любовь
- Дружба
- Веселый нрав
- Смелость
- Музыкальность
- Духовность
- Вдохновение
- Честность

Дарования, которыми обладает автор этой книги: веселый нрав, способность к творчеству и лидерство.

III. Цель жизни или смысл Вашей жизни

Каждый из нас может найти смысл в своей жизни. Это своего рода песня нашей жизни, наша личная цель пребывания здесь. Цель жизни зачастую путают с грандиозными достижениями (например, покончить с голодом в мире или открыть лекарство от рака). Для кого-то они действительно являются целью жизни, но для большинства из нас цель намного проще. Например, создать счастливую семью, стать образцом для общества, вдохновлять других на достижение успеха может стать настоящей захватывающей целью для многих из Вас. Раскрытие цели жизни и достижение ее - это постоянно

развивающийся процесс. Начните думать об этом сегодня же и запишите в своем видении.

Цели жизни автора - жить полноценной жизнью, веселиться и вдохновлять других делать то же самое.

IV. Черты характера, убеждения и привычки

Составьте список из десяти наиболее желаемых черт характера, представлений и привычек, которые Вам будут нужны для достижения Ваших целей.

Например:

1. Я быстро справляюсь с делами, которые мне надо сделать.
2. В людях я стараюсь найти только положительные и хорошие качества.
3. Я с уважением отношусь к своему телу и забочусь о нем.
4. Я достоин того, чтобы добиться успеха.
5. Я активен каждый день.
6. _____ (Добавьте несколько своих собственных пунктов)
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Добавьте эти новые черты характера, представления и привычки и представьте себе, как Вы будете их использовать в процессе достижения поставленной цели. Сконцентрируйте свое видение на желаемом будущем и это принесет Вам успех и процветание во всех сферах Вашей жизни.

Многие ведут образ жизни намного ниже своих возможностей, поскольку постоянно теряют свои индивидуальные особенности. Хотите что-то значить в мире? Тогда будьте самим собой. Будьте до конца правдивы перед собой и не руководствуйтесь обычаями, условностями или искусственно созданными правилами и нормами, которые никогда не были обоснованы принципами.

Ральф Ваддо Трайн

Глава 9.

Всем - в кино. Изменим нашу жизнь

Кинофильм Вашей жизни

Поскольку реально имевшие место события проходят в Вашей памяти, как в кино, то и Ваше видение имеет такую же форму. Напишите сценарий к фильму, который посвящен эпизоду Вашей жизни, когда Вы предстааете в нем тем, кем бы Вам хотелось быть.

Сценарий должен в деталях освещать все эпизоды и давать полную и законченную картину происходящего. В нем могут присутствовать диалоги, т.е. разговоры, сопровождающие ту или иную сцену, реальные события и даже мысли и чувства всех людей, которые присутствуют в Вашем фильме.

Чтобы сценарий получился удачным, необходимо выполнить два условия: все диалоги должны происходить в настоящем времени и быть положительными. Наш ум буквально воспринимает все, что мы воображаем. Поэтому сценарий должен быть написан так, словно Ваши возможности уже достигнуты. Например, заявление «я буду весить x фунтов (кг)» лишь подтверждает; что у Вас до сих пор лишний вес.

Завтра - это единственный день, который реально не существует, хотя для большинства это единственное время и место осуществления их желаний. Вместо «я бы...», «хорошо бы...» признайте, что сегодня Вы полный человек, который хочет похудеть...

Словесное изложение Вашего видения будущего:

1. Все фразы носят положительный характер.
2. Все фразы - в настоящем времени.
3. фразы, описывающие Вас, идут от первого лица - я или мы.
4. Ясность усиливает реальность видения. Поэтому его необходимо как можно более подробно детализировать.
5. Ясность создается за счет эмоций, интонаций и энергии. Поэтому в сценарии эти моменты необходимо обязательно отобразить.

Пример: Фильм «Филадельфия».

Вы смотрели этот фильм с Томом Хэнксом в главной роли? Если нет, то видели ли Вы «Форест Гамп»? (Если не видели, то Вам просто необходимо посмотреть). Вы плакали?

Проверьте это на себе

Плакали ли Вы когда-нибудь в кино? Вскрикивали ли Вы когда-нибудь, смотря фильм? Смеялись ли Вы в кино?

На все ярко представленные события Вы, Ваше тело, ум и душа реагировали так, будто бы они реальны?

Я, может быть, единственный человек, кто не плачет в кино. Ну, возможно, иногда и то очень редко. Но «Филадельфия» действительно тронула меня за душу. Во-первых, я был возмущен совершенной несправедливостью, а затем был глубоко опечален смертью героя Тома Хэнкса от СПИДа. Это было очень печально.

Несколько недель спустя я вновь был возмущен. Почему? Да потому, что увидел Тома Хэнкса... живым! Он никогда не умирал, никогда у него не было СПИДа..

Нет ничего лучше, чем кино, чтобы воображаемое мы пережили также остро, как реальные события.

Очень важен позитивный подход. На основе диалогов или разговоров в нашем уме возникают различные картины. Поэтому сразу же после того, как наш мозг получил отрицательную информацию типа «Я больше не курю», что происходит? - Совершенно верно: возникает картинка, изображающая Вас с сигаретой.

Следовательно, вместо этого необходимо создать положительный образ того, что Вы получили, бросив курить.

Например:

«Моя машина, квартира, одежда и дыхание больше не имеют запаха табака. Они чистые и свежие. Теперь у меня совсем другой вкус - я чувствую аромат пищи. Я дышу полной грудью, энергичность моя повысилась, я чувствую себя очень счастливым и живу полной жизнью. Я здоров! Курить меня больше не тянет! Я - свободен!

Теперь Вы почувствовали разницу между «Я больше не курю» и тем, что только что было сказано?

Поэтому всегда следует избегать отрицательных образов, пользуясь только положительной фразеологией (т.е. не используйте отрицания).

Далее приведен ряд примеров видения. Вам следует проанализировать их, поскольку они воспроизводят ситуации, ведущие к успеху.

Образец «мощного» видения

Я вешу ____ кг и чувствую себя просто великолепно! Я прекрасно выгляжу.

Мой размер ____, и вся одежда сидит на мне чудесно. Я всегда подтянут.

Создайте фильм о своей жизни

Любое новое видение может стать для Вас реальным по следующей модели сценария:

Что в точности происходит?

Что говорят окружающие и как они это говорят?

Какие чувства у Вас при этом возникают?

Я купаюсь и загораю, получая от этого истинное наслаждение. Я чувствую себя свободным. Когда я иду по пляжу, люди оборачиваются и говорят: «Посмотрите на ____ (напишите свое имя), какая у него (ее) фигура!»

Мне нравится, как я выгляжу. Окружающие в восторге от меня!

У меня еще никогда в жизни не было такой активности. Я вытворяю такие вещи, которые и двадцатилетним не под силу! Я катаюсь на велосипеде, играю в теннис и люблю работать. Когда учителя по аэробике спрашивают: «Кто добился самых поразительных результатов в группе?» - все кричат: « ____ »!

Мои друзья говорят, что _____ самый здоровый и сильный человек из всех, кого они знают. И они действительно правы! Я очень горжусь своим образом жизни, более того, мне хочется, чтобы и все окружающие выглядели так же: правильно питались, чувствовали бы себя, как и я, и выглядели бы просто великолепно. Меня называют «послом здоровья». Они меня любят за это, и я их тоже очень люблю.

Я являюсь наглядным примером здоровья и созидательной силы для всех окружающих.

Я вношу положительные изменения в жизнь многих людей.

Я - великолепен!

Видение Марты

Я на сцене. Меня награждают как исполнительного директора. Бриллианты на значке сверкают так, что на какое-то мгновение у меня перехватывает дыхание. Бренда крепко меня обнимает. Она очень рада моему повышению. Грег говорит, что всегда верил в меня и знал, что я смогу этого добиться. Он дарит мне чек на 6500 долларов. Здесь же Роджер и Мери. Они тоже обнимают и поздравляют меня. Роджер говорит, что очень гордится мной. Он никогда не сомневался в моем успехе. Шквал аплодисментов. Я вижу гордые и счастливые лица членов своей группы. Я им очень признательна и сердечно благодарю их, целую каждого.

Я награждаю брошью Шерли и Эйба как экзекютивов. Мы крепко обнимаемся. Все мы работаем в одной гигантской группе. Публика продолжает аплодировать. Сабхаш очень гордится мной. Я вижу любовь в его глазах, садясь рядом с ним. Он по особенному жмет мне руку.

Для мотивации достаточно одного мгновения

- Постарайтесь описать короткое событие, когда Вам удалось добиться цели.

- Опишите ваши чувства, которые Вы описали, добившись успеха.

Я представляю, как мы с Сабхашем отдыхаем в Белизе (Британская колония на юго-востоке полуострова Юкатан в Центральной Америке на берегу Гондурасского залива. Столица - город Бельмопан (пять тысяч жителей). Примечание переводчика). Это удивительная страна. Мы занимаемся подводным плаванием. Вокруг нас множество красивых рыб и чудесных кораллов. Ничего подобного я не видела в своей жизни. Мы кормим рыб. Они едят прямо из наших рук. Сабхашу и мне это очень нравится. Мы в восторге от птиц и всего окружающего. Какой сказочный отдых!

Я очень довольна своей жизнью. У меня есть свободное время посещать друзей и ездить по местам, о которых я всегда мечтала. Весной и летом мы совершаем пешие прогулки. Вокруг пышные цветы. Они одухотворяют меня. Когда мы дома, то каждую неделю принимаем у себя близких друзей. Я люблю накрывать красивый стол. Иногда мы готовим ужин на воздухе, а иногда в доме. За ужином мы пьем прекрасное вино Шардоне и другие лёгкие вина. С каждым днем наш сад становится все краше и краше. В нем растут прекрасные розы, которые мы время от времени собираем, украшая наш дом.

Моя группа быстро растёт. Я очень горжусь, когда вижу, с каким волнением мои сотрудники получают чеки на 300, 1000, 3000, 6000 долларов и больше. Особенное удовольствие я получаю, когда сумма в их чеках превышает мою. Мне очень нравится работать со своими сотрудниками, помогая им добиться успеха.

Я вижу себя, выступающей перед аудиторией, насчитывающей 200 человек. Я рассказываю им о здоровье и питании. Свой доклад я построила очень доходчиво. Доктор Арлин Тейлор среди слушателей. По окончании моего выступления она благодарит меня за ту огромную работу, которую я проделала. Мне очень приятно слышать комплименты от нее, поскольку я знаю, какой она прекрасный оратор.

Мой ежемесячный чек продолжает расти: 3000, 4000, 5000, 6000 долларов. Я открываю чек на 10000 долларов. Я вижу, как вскрикиваю от восторга и не дождусь, чтобы поделиться этой радостью с Сабхашем. Он тоже очень рад. Я вижу, как вручаю своей матери чек на 10000 долларов и говорю ей, что она может использовать их по своему усмотрению.

Поскольку бизнес мой успешно набирает обороты, я могу уделить внимание Герл Скауте. Мне доставляет большое удовольствие помогать женщинам в их самоутверждении. Я очень рада, что имею возможность обучать других по программе подготовки руководителей. Теперь я действительно уверена, что подготавливаю себе хорошую смену.

Мои книги покупают и они вдохновляют других. Мне постоянно звонят и говорят, что мои мысли и идеи очень задели читателей. Мы с Сабхашем часто обедали в ресторанах и наконец-то я могу сделать заказ из левой стороны меню, а не из правой, как это было

раньше. Покупки я делаю только в дорогих магазинах. Мне нравится стильная одежда, которая прекрасно сидит на моей подтянутой гибкой фигуре.

Действительно, я добилась изобилия в своей жизни и ни в чем себе не отказываю. Мое имя включено в электронную почту и в систему Интернет. Все говорят мне, что это действительно просто великолепно. У меня абсолютно нет долгов. Кроме того, я занимаюсь сбором средств для создания фонда молодых женщин, целью которого будет оказание помощи нуждающимся и содействие их стремлениям к успеху.

Марта Мэсколь

Видение Джона Мильтона

Еще одно чрезвычайно великолепное утро.

Вытираясь полотенцем после горячей ванны, я наблюдаю, как ярко-красная птица садится у кормушки, разгоняя зябликов, словно ярко-желтые листья в ветреный день. Я усаживаюсь в одно из новых тиковых кресел (тиковое дерево - дерево семейства вербеновых, растущее в Индии и Индонезии, плотная твердая древесина используется в кораблестроении) из Адирондака (горы в штате Нью-Йорк, США), сделанных Джимом, которые искрятся на солнце. Моя вторая чашка горячего кофе просто великолепна. Ароматный запах зернистого кофе заставляет меня сделать глубокий вдох, задержав прекрасное чувство внутри себя: у меня перед глазами скошенное поле, уходящее к лесу, в 6 часов 50 минут из-за гор появляется солнце, играя на деревьях, как на клавишах пианино.

Я поработаю три-четыре часа и завтра, вероятно, закончу книгу. Это не требует больших усилий. Все делается без спешки и напряжения. Так приятно работать, когда есть истинное желание, а не потому, что я обязан кому-то. Гонорар идет постоянно, в среднем по 50 тысяч долларов ежемесячно. Величайший работник Сетевого Маркетинга до сих пор находится в первых его рядах. Деньги - это хорошо. И Сюзанна, зарабатывая по 2500 долларов каждую неделю, в корне поменяла свои мысли и чувства. Да и я тоже.

Издательство Аплайн работает просто замечательно. Мы давно уже прошли то время, когда продавали в месяц на миллион долларов, а Грехем продолжает наращивать обороты, и деньги просто льнут к его рукам, его доход постоянно растет, как будто он включил автопилот. Если дело пойдет так и дальше, то за неделю мы наберем 60 тысяч новых подписчиков. Работники Аплайн счастливы, подходят ко всему творчески, одним словом, команда чемпионов, и каждый думает и работает, как истинный представитель Сетевого Маркетинга. У нас действительно подобралась компания счастливиц! А вот теперь три гигантских издательства соперничают между собой, чтобы купить

нас! Я ушел из Апплайн, получив Золотую Устрицу в знак благодарности за свою работу с полным доверием и свободой..., а последний раз, когда я взял калькулятор и подсчитал наш с Сюзанной капитал, то оказалось, что он превышает семь миллионов долларов. Ничего не скажешь, кругленькая оказалась сумма.

Я уезжаю в Англию, Германию, а затем в Россию - снова. Остаток месяца я проведу дома. Мой дом - это то место, где я чувствую себя просто великолепно.

Мел Брукс был прав, сказав: «Хорошо быть королем». Джонни уехал на две недели с Биллом и его детьми в горы Колорадо. Я тоже собираюсь туда порыбачить, но еще не решил, лететь ли мне туда самолетом или поехать на своем БМВ. Может, позднее мы с Джонни совершим поездку в Корд'Алин и покажем этому Толстяку, как выглядит настоящий мотоцикл.

Рэйчел сейчас в Германии вместе с Дитером. Они поехали туда навестить родственников. Через месяц или два все мы встретимся на Гавайях, проверим, как продвигается строительство дома. Мне до сих пор трудно поверить, как мы нашли эти 30 акров (0,4 га) буйного зеленого оазиса посреди лавы в двух шагах от берега с белоснежным песком. Восемьсот восемьдесят квадратных футов. Сверкающие на солнце деревья кола, сады с водопадами, пруд. Места хватит для множества гостей. Истинный милый уголок «отрешиться от всего».

А виргинийский дом просто великолепен. Какой ошеломляющий спокойный вид!

Каждый день я прогуливаюсь по оранжерее среди цветов. Запах в этом помещении просто опьяняющий. Парная и сауна являются прекрасным дополнением всего остального, а бассейн с холодной водой - это просто блестящая идея.

Захватывающий домашний зрительный зал: большие мягкие ярко-зеленые кожаные кресла и стулья, спутниковая антенна, огромный 3x5 футов экран, изумительная акустическая система — я никогда ничего подобного не слышал.

Я в восторге от водопада и пруда с рыбками. Звук падающей воды действует успокаивающе. Роща из карликового бамбука вокруг небольшого пруда похожа на китайскую живопись.

Солярий и бассейн среди деревьев выглядят превосходно. Большой пруд радует глаз своими лилиями и плавающими лебедями.

Лес на холме, покрытом свежей травой, радует глаз. Там мы решили построить японский домик для гостей. Мы плаваем в бассейне практически каждый день. Тина на следующей неделе привезет сюда двух плотников из Киото.

Ландшафт вокруг дома умопомрачительный и напоминает неизвестно как попавшее сюда английское поместье; растения и деревья, широкие лужайки, кустарники и цветы - везде масса цветов:

ирисы, лилии, гладиолусы, бархатцы, гиацинты и розы, и целое

море маргариток. Это доставляет большую радость. А недавно мы посадили два японских клена перед окнами спальни. За всем этим ухаживают Шелби и садовники. Вот уж поистине древесный питомник!

Я чувствую себя просто великолепно! Мое настроение всегда отличное. Я загорел, я красив, если можно так сказать про себя самого. Я стою перед зеркалом и улыбаюсь..., мышцы, гора мышц. Наконец-то! Работать два раза в неделю, каждый день пробегать по три-четыре мили, и все это без каких-либо дополнительных усилий. Еще никогда я так прекрасно себя не чувствовал и не выглядел так великолепно!

Я питаюсь натуральной простой легкой пищей. У нас есть шеф-повар, который готовит очень вкусные, приносящие удовольствие блюда два раза в неделю на новой шестиконфорочной газовой плите. Рэйчел и я учимся у него и готовим в остальные дни - и мы оба выглядим очень хорошо (правда, Рэйчел выглядит лучше меня). А два или три раза в неделю мы устраиваем званые семейные ужины! За ужином я выпиваю два-три стакана вина, которое хранится у нас в погребе. Эта комната, которая никогда не бывает пустой, просто меня очаровывает!

Еще никогда в жизни я не чувствовал себя настолько хорошо, спокойно, удовлетворенно и счастливо.

Мои взаимоотношения с Сюзанной - это просто дар божий. Мы вдвоем совершаем прогулки среди полевых цветов, взявшись за руки. Мы беседуем и смеемся, чувствуя себя раскованно и свободно. Ее проект продвигается прекрасно: уже двадцать пять различных школ в различных районах страны приняли ее программу обучения детей, которая дала положительные результаты и о которой почти каждую неделю пишут в журналах и газетах. Звонили снова из Белого Дома. Я не дождусь, когда увижу Опра-шоу, где она сделала звукозапись с Кэрл. Двое знаменитых людей под одной крышей!

Романтическая любовь, здоровье, бьющая ключом жизнь. Успех (с заглавной буквы «у»), правда, отличные взаимоотношения и постоянное партнерство: Рэйчел и Джонни - прекрасные люди, но лучше всех, конечно же, Сюзанна. Сюзанна, я и наши дети - все мы просто великолепны, и всегда вместе! Какая чудесная семья.

И покой в душе.

Брук прав: видение - мощная штука.

Глава 10.

Каждая картинка - это история

Видеть - значит верить

Каждая картинка о чем-то рассказывает, и это действительно так. Любая картинка стоит тысячу слов.

Можете воспользоваться фотографиями (сделанными лично вами или же вырезанными из журнала) для того, чтобы вызвать яркие образы, которые помогут Вам в Вашем видении.

Для этой цели наиболее подходят магнитные фотоальбомы. Вырезанные картинки из журнала также пригодятся Вам, если они точно воспроизводят то, что Вы хотите видеть в будущем. Их следует поместить в Вашу «Книгу мечты».

Если Вы хотите изменить свою фигуру, то возьмите журнал «Здоровье» и выбирайте из него фотографии, которые Вам подходят. Вырезанные картинки из журнала мод помогут Вам выбрать фасон одежды, который нравится. Из журнала, посвященного путешествиям и спорту. Вы можете выбрать место, которое собираетесь посетить во время отпуска. Машины, стерео аппаратуру, развлечения для взрослых, - все, что Вас интересует и все, что Вам хотелось бы иметь. Вы помещаете в этот альбом. Для повышения яркости образов, создаваемых Вашим воображением. Вы мысленно можете представить себя на этой картине. Если Вы мечтаете иметь какую-то определенную машину, то возьмите с собой фотоаппарат в салон по продаже автомобилей. Выберите там марку машины, цвет, который Вам подходит и т.д., и попросите продавца сделать несколько Ваших снимков за рулем. Затем приклейте фотографию в ваш альбом. Если Вы увидели в журнале мод одежду, которую хотели бы иметь, вырежьте эту картинку из журнала, возьмите какую-нибудь свою фотографию, вырежьте из нее изображение своей головы и наклейте его на лицо модели на журнальной фотографии. Таким же образом можно смоделировать дом, мускулистую фигуру, пейзаж, какое-либо действии, например, управление гоночным автомобилем, прыжок с парашютом и т.д.

Во многих журналах есть рубрики, посвященные известным личностям и тем, кто делает только первые шаги на пути к популярности или к успеху в бизнесе.

Сделайте чек и записывайте в него еженедельный или ежемесячный доход, который вам хотелось бы иметь, и вклейте его в альбом. Не забудьте вырезать также заголовки. Исследования показали, что заголовки статей, объявления и подписи под фотографиями являются наиболее читаемыми и запоминающимися элементами текста.

Придумайте сами положительную наглядную подпись под своей фотографией. Журналы полны ярких, вызывающих положительные заголовков, которые Вы должны вырезать и вклеить в свою «Книгу мечты».

Продолжайте ее вести, постоянно пополняйте ее характерными особенностями, которые имеют непосредственное отношение к Вам и событиям, связанными с Вами.

Дело в том, что цель создания такого альбома заключается в сборе наиболее подробной, яркой, вызывающей чувства информации, которая порождает страсть, положительные эмоции и энтузиазм. Советуем не включать в Вашу книгу ничего такого, что для Вас не представляет интереса.

Количество впечатлов в Вашей памяти можно значительно увеличить, повысив одновременно качество и силу их запоминания, путем прослушивания Ваших монологов, записанных на магнитофон и просмотра видеокассет с Вашим изображением. Все события должны быть взаимосвязаны между собой по Вашему усмотрению.

Во многих магазинах, торгующих аудио- и видеоаппаратурой, продаются кассеты типа «бесконечной петли». Они используются в основном в автоответчиках и практически никогда не кончаются. Они продолжают воспроизводить запись, пока магнитофон включен. Время воспроизведения у них следующее: 30 и 60 секунд, полторы и три минуты. Скомпонуйте весь Ваш собранный материал и начитайте его на магнитофон. Постарайтесь говорить четко, с энтузиазмом, как диктор. Записав материал, постоянно прослушивайте его при любой возможности: когда едете в машине, занимаетесь домашней работой и т.п. Особенно полезно делать это перед сном. Записанный на Вашей кассете материал при каждом прослушивании будет создавать в Вашем воображении свежий образ-отпечаток. (Если Вам не удалось приобрести бесконечную магнитную ленту, то сделайте первую запись, а затем снимите с нее несколько копий, заполнив всю обычную кассету. Запись можно сделать на обеих сторонах пленки и прослушивать ее в автоматическом режиме воспроизведения).

Запомните, что Ваше убеждение в реальности записанного материала углубляется при постоянном воспроизведении его в памяти. Поэтому, прослушивая свой записанный на кассету монолог по несколько раз в день. Вы закрепляете его в памяти и создаете свой новый образ, т.е. тот образ, к которому Вы стремитесь. Теперь, надеюсь, Вы уяснили, что за короткий промежуток времени - всего за несколько недель - используя простой и доступный метод. Вы можете полностью избавиться от негативных эмоций.

Просто сделайте это

Теперь, когда у Вас есть этот замечательный материал, что Вы с ним сделаете? Необходимо хотя бы два раза в день (а если у Вас есть время, то и чаще) перечитывать или прослушивать Ваши материалы, реально представляя себя в Вашем воображении, как бы в жизни, и наслаждаться этим!

Позвольте себе почувствовать то, чтобы Вы чувствовали, если бы уже наслаждались успехами!

Лучше всего делать это утром и перёд сном. Именно в эти часы человеческий разум наиболее восприимчив к отпечатавшимся в памяти образам.

Поэтому прослушивать свой записанный монолог можно и во время сна (если ваш магнитофон снабжен будильником и системой отключения). При прослушивании записи во время сна лучше всего поставить громкость на минимум. Даже во сне наш мозг способен воспринимать звуки, передавая их в память и в чувства, и закреплять там услышанные образы.

Перечитывать, прослушивать или просматривать материал необходимо в спокойной непринужденной обстановке, например, во время отдыха. Можно, конечно, это делать и в то время, когда Вы выполняете какую-нибудь легкую работу, но желательно все-таки, чтобы Вы были спокойны, не заняты посторонними делами и находились один. Именно в таких ситуациях наш разум наиболее восприимчив к внешним раздражителям.

Существует еще одно очень важное предостережение:

Первоначально Вы можете не воспринимать новые образы, даже отталкивать их как ложные или глупые, относясь к ним слишком критически. Не следует подавлять эту Вашу внутреннюю реакцию. Когда они возникают, просто поблагодарите себя за выражение такого мнения и замените это критическое восприятие положительным видением. (Помните, так или иначе, все это проходит только перед Вашим внутренним взором, почему бы в таком случае не представлять себе что-то такое, что поддерживает Ваши силы).

Продолжайте возвращаться в Ваше видение, независимо оттого, что Ваше старое «критическое» отношение ко всему будет пытаться помешать Вам. Делайте это обязательно... Помните, если Вы не измените своего видения. Ваши старые представления будут по-прежнему преобладать. Так что процесс видения все равно происходит, почему же не изменить его.

Когда Вы видите себя в Вашем воображении. Вы должны видеть, слышать, ощущать и, в особенности, чувствовать - физически, интеллектуально и эмоционально так, как если бы Вы действительно переживали каждый момент, который Вы воображаете СЕЙЧАС и

ЗДЕСЬ.

Позвольте себе сосредоточиться на каждом образе, который Вы себе представляете, хотя бы на несколько минут. В течение Вашего дня когда и где это возможно, создавайте себе возможность возвратиться в Ваше видение. Разложите картинки, которые вы вырезали из журналов, по всей комнате на самых видных местах: возле телефона, зеркала, кровати, у телевизора, на потолке, в машине. Лучше всего записать их на видеомагнитофон! Расцветите Вашу повседневную жизнь яркими и запоминающимися картинками своего будущего.

Со временем Ваше новое видение станет для Вас привычкой. Оно полностью займет Ваши мысли и будет непроизвольно активно действовать на Вас даже тогда, когда Вы об этом не думаете. Как долго это будет продолжаться, зависит только от качества созданных Вами образов и количества их, которые отпечатались в памяти. Это может продолжаться недели, месяц, три месяца и даже целый год. Однако, через несколько дней Вы уже почувствуете первые положительные результаты. Будьте уверены - Ваше видение закрепилось!

Этот метод никогда не подводил никого, кто применял его последовательно. Процесс проходит либо быстро, либо медленно, но если Вы проявите настойчивость, он сработает в любом случае! Все Ваши старания могут закончиться неудачей только в одном случае - если Вы перестанете это делать, и тогда к Вам вернется все Ваше прежнее видение будущего.

Если же новое видение взяло Вас за живое, то, на что установлен Ваш ум, будет вдохновлять Вас, создавая возвышенную и мощную мотивацию, которая будет иметь положительное влияние на Ваши действия и поведение. Ваш образ жизни изменится в скором времени к лучшему! Вы заметите, что стали более энергичны, у Вас появилось больше энтузиазма, уверенности, настойчивости, страсти, желания и стремления к деятельности. Все это вместе взятое гарантирует наиболее полное и несомненное раскрытие и реализацию Ваших способностей.

Вы преодолели свой барьер на пути к успеху!

Теперь Вы, несомненно, испытаете на себе, что такое жить по закону сверхзвукового ускорения Маха, когда ты весь горюшь и «волосы дыбом»!

Все это может быть очень странным для Вас, словно из фантастики. А реально ли все это? Поможет ли оно Вам? Поверьте мне -это не фантастика, и все вышесказанное абсолютно реально и срабатывает для любого человека, в том числе и для Вас!

Как создать сценарий фильма:

«Ваше видение будущего»

1. Читайте Ваш сценарий утром и вечером.
2. Читая и рассматривая картинки, остановитесь на мгновение, закройте глаза и представьте себя переживающим это видение будущего.
3. Постарайтесь ощутить, что Вы чувствуете в этой ситуации. Для этого просто продолжайте мысленно следить за событиями, созданными Вашим воображением.
4. Прodelывайте это регулярно на протяжении 30 дней, и Вы заметите, как кардинально изменится Ваша жизнь.

Постарайтесь, как можно чаще воспроизводить в своей памяти то, что Вам действительно приятно вспоминать. Поэтому в этом процессе необходимо менять видения, иначе Ваша старая точка зрения будет довольно долго преобладать. Изменить свое отношение к окружающей обстановке Вам все равно придется. Только делать это необходимо разными способами, сконцентрировав свое внимание на конечной цели. Об этом необходимо постоянно помнить.

Глава 11.

А теперь позвольте мне доказать это!

В 1983 году я купил макет обложки журнала «Успех», в которую вмонтировал мою фотографию. Я поместил ее в рамку и повесил на стене у себя в комнате. Теперь я смотрю на нее каждый день. В то далекое время я мечтал стать не только богатым, но и известным. Мне необходимо было доказать своим друзьям и семье, что я действительно чего-то стою. Журнал «Успех» был как раз то, что нужно. Действительно, когда я оглядываюсь назад, то мне не верится, что с той поры прошло уже почти девять лет.

В мартовском номере за 1992 год журнал «Успех» публиковал материалы о невероятном успехе индустрии Сетевого Маркетинга. Впервые за ее пятидесятилетнюю историю в этом журнале появилась передовая статья, посвященная Сетевому Маркетингу, а из десяти миллионов работников этой отрасли выбрали именно меня, еще раз поместив мою фотографию на настоящую обложку. Передовая статья также была посвящена моей успешной работе в Сетевом Маркетинге.

У Вас может создаться мнение, что произошло это из-за того, что обо мне много говорили в деловых кругах, что я был очень известен и имел какие-то связи в издательском мире или что-то в этом роде. Нет, все было совсем не так.

Откровенно говоря, журнал планировал поместить на обложке фотографию миллиардера Де Воса, президента компании Эмвей Корпорейшн, чей годовой оборот составляет 8 миллиардов долларов. Он сотворил сотни, если не тысячи, миллионеров. Однако, несмотря на все это Де Вое не удосужился перезвонить в редакцию журнала «Успех». Может быть, он был занят или же ему было все равно? Я так не думаю. Богач Де Вое не перезвонил в редакцию по одной причине... У него никогда не было, как у меня, такого шуточного макета обложки. От этого всего - волосы дыбом! ЭТО СРАБАТЫВАЕТ!

Высказывания о вдохновении

Я глубоко верю, что вдохновение оказывает огромное влияние на наше видение будущего. Следующие высказывания - мои любимые. Опираясь на них, я пылаю. Своей книгой я помог Вам почувствовать это в полной мере.

Ричард Брук

«Истинная радость в жизни - быть использованным по назначе-

нию, которое Вы сами считаете могущественным, быть силой природы, а не возбужденным эгоистичным маленьким комочком болезней и огорчений, жалующимся, что мир не посвятил себя тому, чтобы сделать его счастливым.

Перед тем как умереть, я хочу полностью использовать свои силы. Чем больше я работаю, тем больше я живу. Я радуюсь жизни ради неё самой. Для меня жизнь не «короткая свеча». Это великолепный факел, который я держу в своих руках какое-то время, я хочу, чтобы он горел, как можно ярче перед тем, как я передам его слова следующему поколению».

Джордж Бернард Шоу

Кризис в середине жизненного пути наступает в том случае, когда Вы поднялись на самую верхнюю перекладину Вашей лестницы и только тогда заметили, что не к той стене ее прислонили.

Неизвестный автор

Человек создается верой. Как он верит, такой он и есть.

Бхагавад Гита

Если мы не изменим нашего направления, то закончим там, где начинали.

Китайская пословица

Семьдесят процентов слушателей, опрошенных мною на семинарах, не знали, чего они хотят. Если вы не знаете, чего хотите, то попадаете под Всеобщий Закон: «Я не знаю, чего я хочу», что тут же получает свое отражение: «Послушай друг, если у тебя нет ключа к разгадке, то у нас его тем более нет». Поэтому подумайте и сосредоточьтесь. Решите, что вы хотите. И жизнь сама начнет выдавать вам это.

Не приспособливайтесь к жизни, а, наоборот, изменяйтесь, обновляя свои мысли.

Павел из Тарсуса

Надежды у нас смутные, а опасения четкие.

Поль Валери

Вы никогда не попадете в ворота, ни разу по ним не бросив.

Уэйн Грецки

Истину, делающую людей свободными, большинство предпочитает не слышать.

Х. Агар. Время для величия

Разумный человек приспособливает себя к окружающей обстановке..., а неразумный приспособливает окружающую обстановку к себе... Прогресс обеспечивают неразумные.

Джордж Бернард Шоу

Трагедия жизни заключается не в смерти, а в том, что умирает в нас, пока мы живем.

Норман Казинс

Любое созидательное действие предполагает... новое восприятие, свободное от катаракты общепринятых убеждений.

Артур Костлер. Лунатики

«Для меня так и осталось несбывшейся мечтой окунуться в пыль и шум восточного базара, ощутить его всем своим телом и мыслями. Другие сделали то, о чем я так мечтал, постоянно предаваясь сладким грезам. Мечтающие по ночам в запыленных укромных уголках своего разума просыпаются утром и видят, что все это суэта. Но те, кто мечтает днем, - опасные люди, поскольку они мечтают с открытыми глазами и способны претворить свои мысли в жизнь».

Т.Е. Лоренс, вступление к семи постулатам мудрости, 1922 г.

(Оксфордское издание)

Именно то в Вашей жизни, чего Вы не хотите замечать, руководит ею.

Лини Эндрюс

«Самое существенное в жизни - это умение в любой момент пожертвовать тем, что мы есть сейчас, ради того, чем мы можем стать».

Чарльз Дебуа

«Я очень сговорчива, я не задаю вопросов. Я приму все, что бы Вы мне ни дали. Я делаю все, что Вы говорите, делаете или думаете. Я складываю все это в идеальном порядке, делая это быстро и квалифицированно, а затем возвращаю Вам в том же виде, в каком Вы мне дали».

Иногда Вы называете меня своей памятью. Я представляю собой

хранилище, в которое Вы помещаете все, что Ваши душа и разум посчитают нужным. Я работаю круглые сутки; я никогда не отдыхаю, и ничто не может помешать моей активности.

Мысли, которые Вы посылаете мне, я классифицирую и регистрирую. Причем эта система никогда не подведет.

Я поистине Ваш незаменимый слуга, который беспрекословно выполняет все Ваши приказания.

Я помогаю Вам, когда Вы мне говорите, что Вы «такой» или «другой», и я реагирую на это соответствующим образом, воспроизводя все в таком же виде, в каком получила его от Вас. Я никогда не спорю и не возражаю, поскольку я не думаю, не спорю, не осуждаю, не анализирую, не задаю вопросов и не принимаю решений, благосклонно относясь к любым мнениям.

Иногда у меня возникает желание попросить Вас рассортировать то, что Вы мне передали, поскольку иногда мое хранилище бывает захламлено и все в нем становится перемешанным. Поэтому я убедительно прошу Вас навсегда избавиться от ненужного хлама.

Как меня зовут? О, я думаю, что Вы прекрасно знаете это!

Я - ваше подсознание».

(Читайте - видение будущего, Ричард Брук).

Маргарет Е. Уайт

Если я угнетен, я буду петь.

Если мне грустно, я буду смеяться.

Если мне нездоровится, я еще больше буду работать.

Если мне страшно, я ринусь вперед.

Если я почувствую себя бедным, я буду думать о том, что скоро стану богатым.

Если я почувствую, что не смогу сделать что-то, я вспомню свои прошлые удачи и успехи.

Если я почувствую, что ничего не стою, я вспомню о своих целях.

Сегодня я стану хозяином своих чувств.

Ог Мандино,

«Величайший торговец в мире»

Содержание

Предисловие	3
Глава 1. История моей жизни	4
Глава 2. Первый секрет успеха: Самомотивация	13
Глава 3. Второй секрет успеха: Видение будущего	18
Глава 4. Видение будущего	29
Глава 5. Дар слова	33
Глава 6. Поверьте мне, когда я Вам говорю	36
Глава 7. Кто Вы такой, чтобы недооценивать себя	40
Глава 8. Кто вы?	41
Глава 9. Всем - в кино. Изменим нашу жизнь	44
Глава 10. Каждая картинка - это история	51
Глава 11. А теперь позвольте мне доказать это!	56